BRIAN TRACY

Để được trọng dụng & đãi ngộ

GET PAID MORE *and* PROMOTED FASTER

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP TP. HỒ CHÍ MINH

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG

First News

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

LỜI GIỚI THIỆU

"Để được trọng dụng và đãi ngộ" là quyển sách thật sự cần thiết cho những ai muốn kiểm soát hoàn toàn sự nghiệp của mình. Quyển sách sẽ cung cấp cho bạn một số kỹ năng thiết thực mà bạn có thể áp dụng ngay vào thực tế để đạt được thành công và thăng tiến nhanh hơn.

Những nguyên tắc và kỹ năng này đã được đúc kết từ kinh nghiệm làm việc hơn ba mươi năm của tôi ở mọi vị trí, mọi cấp bậc. Tôi bắt đầu kiếm sống bằng công việc rửa chén bát và sau đó là một chân chạy việc vặt trong một tòa nhà văn phòng. Sau đó, tiến thêm một bước làm nhân viên bán hàng, nhân viên quản lý và giám đốc điều hành. Tôi đã làm qua hơn hai mươi công việc khác nhau thuộc nhiều lĩnh vực và ở nhiều quốc gia khác nhau, đúc kết được những nguyên tắc này đòi hỏi cả một quá trình nỗ lực làm việc lâu dài của cá nhân tôi.

Thông qua công việc của mình, tôi thường xuyên quan sát mọi người xung quanh và thường hay tự hỏi: "Tại sao người này lại thành công hơn người khác?" Đặc biệt là, tại sao lại có những người được trả lương cao hơn và thăng tiến nhanh hơn người khác? Và quyển sách này cũng là câu trả lời mà tôi dành cho chính những thắc mắc ấy của mình.

Ở nhiều vị trí làm việc khác nhau, tôi đã tuyển dụng, huấn luyện, đào tạo, quyết định thăng chức, và sa thải không biết bao nhiêu người, từ cấp nhân viên cho tới cấp chủ tịch công ty. Tôi đã thiết kế và tổ chức những buổi hội thảo cho hàng ngàn người nuôi tham vọng tiến xa hơn và nhanh hơn trong sự nghiệp của mình.

Trong những chương trình huấn luyện về khả năng tiến bộ cá nhân, tôi đã làm việc với những nhà quản lý và doanh nhân thành đạt để giúp họ hoạch định chiến lược và nhận thức lại bản thân để có thể hành động hiệu quả hơn, từ đó họ có thể nâng thu nhập lên mức cao nhất.

Bất kể nghề nghiệp của bạn là gì, bạn đều có thể áp dụng những nguyên tắc và kỹ năng này. Và kết quả chắc chắn là bạn sẽ nhận được một mức lương cao hơn gấp hai, gấp năm hay mười lần so với mức lương hiện tại. Nhưng phải nhớ rằng kết quả hoàn toàn phụ thuộc vào sự quyết tâm hành động để phát huy hết tiềm năng của bạn trong công việc.

Bạn là người chịu trách nhiệm, là người quyết định sự nghiệp của mình. Bạn tự do định đoạt mọi chuyện xảy đến với mình, đặc biệt là những chuyện trong tương lai lâu dài. Trách nhiệm chính của bạn là làm tăng ROE (Return On Energy) - lợi nhuận thu được từ năng lực bỏ ra. Bạn hãy hướng tới mục tiêu thu được lợi nhuận cao nhất từ sự đầu tư công sức của bạn vào công việc.

Thông thường người ta phải mất rất nhiều năm để có thể đạt được thành công lớn trong công việc. Nhưng vẫn có trường hợp ngoại lệ chỉ mất khoảng vài năm. Bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó.

Hãy tin rằng bạn có năng lực để đạt được những "kỳ tích", bởi lẽ trong bạn đang tiềm ẩn rất nhiều khả năng mà chắc chắn bạn chưa bao giờ sử dụng đến. Nhiệm vụ của bạn chỉ là khám phá những năng lực đặc biệt của mình và sử dụng nó để đạt được những thành quả tốt nhất cho cuộc sống cá nhân và sự nghiệp.

Mục đích duy nhất của quyển sách này là giúp bạn đạt được thành công trong sự nghiệp. Mỗi một ý tưởng, một phương pháp, một chiến lược hay một kỹ năng được trình bày trong quyển sách này đều đã được thử nghiệm và chứng minh qua những trải nghiệm thực tiễn và thử thách gắt gao. Rất nhiều người thực hiện những nguyên tắc này và đã nhanh chóng đạt được những thành quả cao trong công việc.

Việc vận dụng thường xuyên 21 lời khuyên trong quyển sách này sẽ giúp bạn tiết kiệm được nhiều năm làm việc miệt mài mà vẫn đạt được một mức thu nhập và thành công tương đương.

Không có giới hạn nào cho những gì bạn có thể đạt được, ngoại trừ giới hạn do chính bạn đặt ra cho mình. Chúc các bạn thành công!

- Brian Tracy

LỜI TỰA CỦA TÁC GIẢ

BẠN CHÍNH LÀ NGƯỜI QUYẾT ĐỊNH CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP VÀ TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH MÌNH

Cuộc sống luôn mang đến cho chúng ta rất nhiều cơ hội và vấn đề là chúng ta có biết cách nắm bắt và tận dụng hiệu quả những cơ hội đó hay không? Con người dù ở bất kỳ thời đại nào cũng luôn nung nấu tham vọng vươn đến những tầm cao mới trong sự nghiệp và trong cuộc sống. Tham vọng đó đòi hỏi mỗi người phải biết tận dụng mọi cơ hội và mở toang mọi cánh cửa xung quanh mình để vươn đến thành công bằng tất cả khả năng và nghị lực, đặc biệt là trong thời đại ngày nay - thời đại mà các chuyên gia kinh tế gọi là "Thời đại vàng của loài người".

Và quyển sách mà bạn đang cầm trên tay sẽ cung cấp giải pháp cho bạn, sẽ chỉ cho bạn cách thực hiện và đạt được tham vọng nghề nghiệp của mình.

Đó là những phương pháp đơn giản, hiệu quả và đã được kiểm chứng trên thực tế nhằm giúp bạn nâng cao thu nhập và thăng tiến nhanh hơn. Đó cũng là những phương pháp giúp bạn kiểm soát con đường sự nghiệp của mình và đặt mình vào bệ phóng để vươn cao và xa hơn nữa.

Những người được trả lương cao nhất và thành công nhất trong thời điểm hiện tại cũng đã từng áp dụng những phương pháp này. Vì vậy, nếu tích cực áp dụng, bạn cũng sẽ đặt chân lên đường đua cuộc đời và bắt đầu tăng tốc về phía trước. Chỉ trong vài năm, bạn sẽ đạt được những thành công mà một người bình thường phải làm việc cật lực trong mười hoặc hai mươi năm mới có được.

Chúng ta đang chuyển từ thời mà khả năng làm việc chỉ đơn giản là làm thuê cho ai đó trong suốt thời gian bạn ở độ tuổi lao động sang thời mà khả năng làm việc là sản phẩm mà bạn có thể bán suốt đời cho bất cứ ai. Điều này có nghĩa là ngay từ bây giờ, bạn

phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi mặt trong công việc cũng như trong cuộc sống của mình. Sai lầm lớn nhất mà mọi người hay mắc phải là cứ nghĩ rằng mình làm việc cho người khác chứ không phải cho chính mình. Cho dù ai là người ký bản lương cho bạn thì bạn cũng luôn là "ông chủ" của mình. Bạn là người quyết định bạn sẽ được trả bao nhiêu, thăng tiến ra sao và thành công như thế nào.

Hầu hết những người thành đạt đều là những người biết làm chủ công việc của mình. Chính ý thức tự làm chủ và hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả công việc đã biến họ trở thành người quan trọng và sáng giá trong công ty. Vì thế, cơ hội luôn rộng mở đối với họ. Họ được trả lương nhiều hơn và thăng tiến nhanh hơn.

Từ bây giờ, bạn hãy tự xem mình là giám đốc của một công ty có một nhân viên - người nhân viên đó cũng chính là bạn. Và bạn đang chịu trách nhiệm bán một sản phẩm trên một thị trường cạnh tranh - đó chính là dịch vụ cá nhân của bạn. Hãy xem bạn như một nhà tư vấn cho công ty của mình và xác định khoản lợi nhuận thu được hàng tháng khi bán đi "dịch vụ cá nhân của bạn".

Sau đó, hãy bắt đầu thực hiện 21 bí quyết được trình bày trong cuốn sách này để cải thiện mức thu nhập, tạo ra cơ hội thăng tiến nhanh hơn và cao hơn.

XÁC ĐỊNH CHÍNH XÁC ĐIỀU BẠN MUỐN

Cuộc sống thường ưu ái người nào biết rõ mình thực sự mong muốn điều gì.

- Napoleon Hill

Trải qua hàng triệu năm tiến hóa, con người chính là kỳ tích vĩ đại nhất của tạo hóa. Và càng diệu kỳ hơn khi tạo hóa lại sinh ra mỗi người mỗi khác. Trong mã di truyền của mỗi người đều được "lập trình" những khả năng tiềm ẩn rất đặc biệt mà mỗi người hoàn toàn có thể phát triển nó để thực hiện tốt cả những sứ mệnh phi thường. Dù rằng khả năng đặc biệt đó đã tồn tại trong bản thân mỗi người ngay từ lúc mới sinh ra nhưng có rất ít người biết khơi dậy và vận dụng nó để đạt được những điều mình mong muốn. Và điều trước tiên mà bạn cần phải làm là xác định điều mình thực sự mong muốn, sau đó tất cả những việc còn lại là dồn hết tâm sức để thực hiện chúng.

Để xác định điều mà bản thân thực sự mong muốn, bạn cần phải nhận biết năng lực cũng như những khả năng đặc biệt của bản thân, phải hiểu rõ những nhu cầu và ước muốn của chính mình, biết được công việc và hoạt động nào làm cho bạn cảm thấy thích thú và có thể khiến bạn lưu tâm nhiều nhất.

Một lúc nào đó, bạn nên nhìn lại những công việc mà mình đã làm để tìm hiểu xem trải nghiệm nào làm cho bạn cảm thấy thú vị nhất để hiểu hơn về bản thân mình. Hay thử hình dung về tương

lai của bạn, tưởng tượng rằng khi ấy bạn đang làm một công việc lý tưởng, với những con người lý tưởng, có một mức lương lý tưởng và trong những điều kiện làm việc lý tưởng. Hãy xác định rõ đối với bạn, những điều "lý tưởng" đó là gì và quyết định xem ngay từ bây giờ bạn phải làm gì để biến những điều lý tưởng đó thành hiện thực.

Trong bức tranh về tương lai đó, những cơ hội nghề nghiệp đang mở ra trước mắt bạn và bạn hoàn toàn có quyền lựa chọn bất kỳ công việc nào mà bạn yêu thích. Chắc chắn bạn sẽ thành công hơn và có nhiều cơ hội thăng tiến hơn khi được làm một công việc mà bản thân cảm thấy thú vị – cho dù có gặp phải thử thách, trở ngại. Nếu không thực sự yêu thích công việc thì lòng đam mê, sự hăng say và nhiệt tình cống hiến trong bạn sẽ bị "dập tắt" và bạn chẳng còn động lực nào để vượt qua những khó khăn, thất bại trong từng công việc mà bạn thực hiện mỗi ngày.

Để xác định chính xác điều mình muốn, bạn hãy thực hành phương pháp tư duy bắt đầu từ số 0. Theo cách tư duy này, bạn hãy xem xét tất cả những quyết định trước đây của mình và tự hỏi: "Nếu biết trước được tình hình sẽ như thế này thì liệu tôi có tiếp tục hành động như vậy không?".

Khi áp dụng cách tư duy bắt đầu từ số 0 trong công việc, bạn hãy tự hỏi: Nếu bạn biết trước tình hình sẽ như thế này thì liệu bạn có đảm nhận công việc này một lần nữa không? Liệu bạn có đồng ý làm việc với người chủ như thế này không? Liệu bạn có làm cho công ty này không? Liệu bạn có chọn lĩnh vực này không? Có đồng ý với mức lương như thế này không?

Sẽ có lúc bạn đưa ra câu trả lời "có", và đó cũng là điều bình thường khi bạn muốn tìm sự ổn định trong thời đại ngày nay, thời đại của sự thay đổi và cạnh tranh khốc liệt.

Nhưng với câu trả lời "không", bạn hãy tiếp tục tự hỏi: "Tôi phải thay đổi tình hình này như thế nào và thay đổi trong bao lâu?". Sau đó, tìm cho mình những câu trả lời xác đáng nhất.

Có thể bạn sẽ mất rất nhiều thời gian và công sức, thậm chí là phạm phải nhiều sai lầm trước khi bạn có được công việc lý tưởng. Nhưng dù có thế nào thì cũng hãy bắt đầu bằng việc xác định điều mình thực sự mong muốn, và sau đó là dồn hết tâm sức để thực hiện chúng.

HÀNH ĐỘNG

Hãy lập một danh sách những công việc lý tưởng của bạn và tưởng tượng rằng mọi cơ hội việc làm đang mở ra trước mắt bạn. Giả sử bạn có đầy đủ kiến thức, kinh nghiệm và mọi điều kiện cần thiết, khi đó bạn sẽ chọn làm việc gì?

Hãy nghĩ đến những hành động cụ thể nào đó mà bạn có thể thực hiện ngay bây giờ. Bạn sẽ làm gì để trang bị mọi điều kiện cho bản thân nhằm đạt được đúng công việc hay vị trí mà bạn thực sự mong muốn? Cho dù câu trả lời của bạn là gì đi nữa, thì cũng hãy bắt tay hành động ngay hôm nay.

2

CHỌN ĐÚNG CHỖ LÀM

Sự lựa chọn là của bạn. Bạn là người cầm lái. Bạn có thể lái con tàu của mình tới bất cứ nơi nào bạn muốn ngay hôm nay, ngày mai, hay trong một thời gian nữa.

- W. Clement Stone

Trong thời đại ngày nay, thời đại của sự biến chuyển và thay đổi không ngừng, một số ngành kinh tế đang tiếp tục phát triển và trở nên chiếm ưu thế. Những ngành này mở ra rất nhiều cơ hội cho những người có tham vọng thăng tiến nhanh hơn và xa hơn.

Bên cạnh đó, cũng có rất nhiều ngành khác phát triển chậm lại, thậm chí suy giảm về vai trò kinh tế và vấn đề tạo công ăn việc làm. Mặc dù vẫn tiếp tục thuê người để thay thế những nhân viên nghỉ việc hay về hưu, nhưng những ngành này khó có cơ hội phát triển mạnh mẽ trong tương lai dưới sự tác động của quá trình cạnh tranh khắc nghiệt, sự thay đổi nhu cầu tiêu dùng và sự phát triển khoa học công nghệ. Vì vậy, công việc đầu tiên của bạn trong quá trình theo đuổi mục tiêu nghề nghiệp là phải xác định những ngành có triển vọng phát triển và những ngành chậm phát triển.

Bạn có thể nhanh chóng đạt được mục tiêu của mình - được trả lương cao và được thăng tiến nhanh chỉ trong vài năm nếu bạn làm việc trong một lĩnh vực kinh tế đang phát triển mạnh. Nhưng nếu làm việc trong một lĩnh vực kinh tế chậm phát triển, bạn có thể phải mất từ 5 đến 10 năm để đạt được điều đó. Có rất nhiều người đã thay đổi hoàn toàn cuộc sống của mình chỉ đơn giản bằng cách rẽ ngang tìm một công việc khác, trong một công ty

khác, thuộc một lĩnh vực kinh tế khác đang rất phát triển và chiếm ưu thế.

Hãy xem năng lực và tài năng của bạn là một nguồn vốn đầu tư đắt giá, và xem thị trường việc làm là nơi mà bạn sẽ đầu tư nguồn vốn đó để thu về lợi nhuận cao nhất. Hãy xem tinh thần, cảm xúc và thể chất của bạn là một nguồn lực để định hướng bạn đến đỉnh cao sự nghiệp. Hãy nghĩ đến lợi ích của bản thân khi quyết định đặt sự nghiệp và cả cuộc sống của mình vào một công ty nào đó hay một ngành nào đó.

Khi tìm đúng công việc mà bạn yêu thích tại một công ty triển vọng, bạn sẽ được khơi dậy tất cả nhiệt huyết để làm việc với một hiệu quả cao nhất. Điều đó cũng thôi thúc bạn liên tục tìm cách để nâng cao vai trò và giá trị của bạn trong công ty. Với nỗ lực đó, việc bạn được đề bạt vào một vị trí tuyệt vời trong một thời gian ngắn là điều đương nhiên.

HÀNH ĐỘNG

Hãy tìm hiểu thị trường lao động và nghề nghiệp hiện nay. Xác định những công ty và những lĩnh vực "nóng" nhất trên thị trường dựa vào các tiêu chí như sản phẩm mới, phương pháp sản xuất và tốc độ phát triển. Chọn ra một công ty hay một lĩnh vực khiến bạn quan tâm nhất.

Hãy tiến hành một cuộc khảo sát nhỏ. Kiểm tra thông tin về công ty, lĩnh vực bạn đang quan tâm trên báo chí, trên mạng internet, và ở những người đang làm việc hay có công việc liên quan đến lĩnh vực đó. Hãy nhớ rằng ưu thế luôn thuộc về người có được thông tin tốt nhất. Sau đó, nộp đơn vào một vị trí mà bạn thích và tìm hiểu xem công việc đó đòi hỏi bạn phải có những kỹ năng hay năng lực gì để gặt hái thành công. Quá trình làm cuộc khảo sát này có thể làm thay đổi cả cuộc đời bạn.

CHỌN ĐÚNG CẤP TRÊN

Sức mạnh vĩ đại nhất của con người là sức mạnh lựa chọn.

- J. Martin Kohe

Chọn được một người cấp trên phù hợp và tài giỏi là một trong những yếu tố quan trọng giúp bạn có được những bước đi vững chắc hướng đến mục tiêu nghề nghiệp, và chắc chắn lợi ích trước mắt là sẽ giúp bạn nâng cao thu nhập và có nhiều cơ hội thăng tiến.

Đảm nhận một công việc cũng tương tự như việc thực hiện một thỏa thuận làm ăn mà trong đó người sếp chính là một đối tác. Đó là người có ảnh hưởng lớn đến mức lương và thưởng, tốc độ thăng tiến cũng như mọi vấn đề khác liên quan đến công việc của bạn.

Trong quá trình tìm việc, bạn nên tìm hiểu thật kỹ về cấp trên tương lai của mình để biết được họ có phải là mẫu người mà bạn muốn cộng tác không. Họ có phải là người mà bạn có thể yêu mến, kính trọng và khâm phục? Họ có phải là người thân thiện và sẵn sàng hỗ trợ để giúp bạn thăng tiến nhanh trong công việc?

Cho dù hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh hay sản xuất thì những nhà lãnh đạo giỏi cũng đều có chung một số phẩm chất nhất định. Trước tiên họ đều là những người chính trực và đáng tin cậy. Một khi đã hứa thì họ sẽ giữ lời. Nếu họ đã hứa xét điều chỉnh lương cho bạn thì họ sẽ luôn làm đúng theo điều đó.

Những nhà lãnh đạo giỏi luôn biết cách giao việc hiệu quả. Khi

giao việc, họ luôn dành thời gian để mô tả công việc thật rõ ràng, cụ thể và luôn đưa ra tiêu chuẩn đánh giá kết quả công việc cũng như thời hạn, ngân sách cho phép. Bên cạnh đó, họ cũng yêu cầu bạn đưa ra ý kiến và cách giải quyết riêng của mình, và khuyến khích bạn áp dụng những cách tiến hành công việc mới và hiệu quả hơn.

Những nhà lãnh đạo giỏi luôn biết quan tâm đến nhân viên không chỉ về công việc hàng ngày mà còn về cuộc sống cá nhân và gia đình của nhân viên. Họ muốn biết nhân viên nghĩ gì, quan tâm điều gì... Nói chung, họ quan tâm đến tất cả những gì có thể ảnh hưởng đến tinh thần và tác phong làm việc của nhân viên.

Bạn có thể biết được mối quan hệ giữa sếp và bạn như thế nào bằng cách đánh giá xem bạn có cảm thấy dễ dàng khi trao đổi thẳng thắn và trực tiếp với sếp về bất kỳ vấn đề gì liên quan đến bạn không. Mỗi khi gặp sếp, bạn cảm thấy tự tin, thoải mái hay luôn căng thẳng, lo lắng?

Có lẽ thước đo đúng nhất, hiệu quả nhất chính là sự hài lòng và thoải mái của bạn. Nếu làm việc với một cấp trên tốt, bạn sẽ luôn cảm thấy vui vẻ và tự tin mình là một người hữu ích và quan trọng.

Làm việc cho người lãnh đạo tuyệt vời làmột cách để thành công hơn và có cơ hội thăng tiến nhanh hơn. Nhiệm vụ của bạn là hãy lựa chọn cho mình một người lãnh đạo như thế.

HÀNH ĐỘNG

Hãy nghĩ về vị cấp trên hiện tại của bạn, về những người sếp tốt mà trước đây bạn đã từng hợp tác. Xác định những phẩm chất và hành vi của họ mà bạn ngưỡng mộ. So sánh hình ảnh của người sếp lý tưởng mà bạn mong đợi với người sếp hiện tại của bạn.

Hãy tiến hành phát triển mối quan hệ với cấp trên ngay từ hôm nay. Hãy đến gặp cấp trên và thẳng thắn trình bày mọi vấn đề mà cấp trên nên hay không nên làm để giúp bạn làm việc hiệu quả hơn. Đồng thời, hãy trình bày mọi vấn đề khiến bạn cảm thấy hài lòng và kích thích sự đóng góp của bạn cho công ty nhiều hơn. Hầu hết những nhà lãnh đạo đều rất sẵn lòng tiếp thu ý kiến phản hồi của nhân viên nếu ý kiến đó là tích cực, nhằm mục đích xây dựng chứ không phải là để công kích hay chỉ trích.

4

XÂY DỰNG THÁI ĐỘ TÍCH CỰC

Theo quy luật của cuộc sống, mỗi người sinh ra đều có vị trí của mình, và chính những suy nghĩ hình thành nên cá tính của mỗi người sẽ dẫn dắt người đó đến vị trí của họ.

- James Allen

Theo nhà tâm lý học Sydney Jourard, quan điểm và tính cách cá nhân quyết định đến 85% thành công của mỗi người. Mức lương và sự thăng tiến của bạn phụ thuộc rất nhiều vào sự yêu mến và giúp đỡ của người khác dành cho bạn.

Những người luôn vui vẻ và lạc quan sẽ được yêu mến và quý trọng hơn những người lúc nào cũng phàn nàn, chỉ trích người khác. Một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành công trong sự nghiệp chính là mối quan hệ hợp tác tốt đẹp của bạn với những người xung quanh cũng như những biểu hiện tích cực của bạn trong vai trò là thành viên của nhóm.

Những thành viên xuất sắc của nhóm thường là những người rất hoạt bát, có thiện chí và luôn sẵn lòng hỗ trợ đồng nghiệp. Họ là người biết quan tâm và cảm thông với người khác. Vì vậy, mọi người đều thích gần gũi với họ để cùng làm việc và giúp họ phát triển.

Những người tích cực và thân thiện dễ được cấp trên - người có ảnh hưởng trực tiếp đến sự thăng tiến của họ - chú ý và đánh giá tốt. Đồng thời họ cũng sẽ dễ nhận được sự hỗ trợ từ đồng nghiệp. Một người tích cực luôn có động lực và cơ hội để phát triển nhanh

chóng.

Thái độ tích cực của một người có thể được đánh giá qua những tình huống khó khăn và căng thẳng. Hầu hết mọi người luôn giữ thái độ tích cực khi mọi chuyện diễn ra suôn sẻ, tốt đẹp. Nhưng khi phải đối mặt với những khó khăn hay thất bại, con người sẽ bộc lộ bản chất của mình, có người tự tin và lạc quan tìm cách vượt qua, có người ủ rủ thở than và chấp nhận gục ngã.

Một người có tinh thần lạc quan luôn cố gắng tìm kiếm những mặt tốt, mặt tích cực trong mỗi con người hay mỗi tình huống. Thói quen tìm kiếm những mặt tích cực và có giá trị từ những khó khăn hay thất bại sẽ giúp bạn luôn sống lạc quan và vui vẻ. Chính điều này sẽ tạo tinh thần và động lực cho bạn hành động để tiến về phía trước, tránh lún sâu vào chuyện quá khứ để rồi tự dằn vặt mình.

Xây dựng thái độ tích cực là một điều mà bạn hoàn toàn có thể thực hiện được bằng cách luyện tập. Hãy bắt đầu luyện tập cách phân tích vấn đề theo hướng tích cực nhất, đặc biệt trong những tình huống khó khăn, thất bại.

HÀNH ĐỘNG

Hãy bắt đầu ngay từ hôm nay để biến mình thành một người tích cực trong công việc cũng như trong cuộc sống hàng ngày. Đừng chỉ trích, phàn nàn hay kết tội ai khi có việc không hay xảy ra. Hạn chế mọi hành động như vạch lá tìm sâu, ngồi lê đôi mách hay kêu ca phàn nàn về ai đó hay về bất kỳ vấn đề gì của công ty.

Từ hôm nay, hãy bắt đầu luyện tập thái độ tích cực trong vòng 21 ngày. Cho dù có bất kỳ vấn đề khó khăn, phức tạp nào xảy ra đi nữa, bạn cũng hãy cố gắng giữ cho mình hoàn toàn ở trạng thái tinh thần tích cực và có tính xây dựng. Hãy đếm từ một đến mười trước khi bạn phản ứng với một vấn đề hay một tình huống khó khăn nào và hãy cố gắng tìm điều tốt đẹp trong mọi tình huống. Sau 21 ngày rèn luyện, bạn sẽ có được một thói quen mới mà chính thói quen này sẽ rất hữu ích cho cuộc sống của bạn về sau.

5

TẠO MỘT HÌNH ẢNH CHUYÊN NGHIỆP VÀ THÀNH CÔNG

Hầu hết mọi người đều chú trọng đến vẻ bề ngoài; vì vậy họ chỉ đánh giá con người bạn dựa trên những biểu hiện bên ngoài, cũng giống như cách bạn đã đánh giá họ.

- Brian Tracy

Nếu bạn muốn thành công lớn, muốn được mọi người chấp nhận và quý trọng, bạn phải giống mẫu người màngười khác luôn quan tâm và ngưỡng mộ.

Rõ ràng, rất nhiều người đã tự giam hãm bước tiến của mình chỉ vì họ phớt lờ hoặc không quan tâm đến vẻ bề ngoài của mình. Bởi không có ai lưu ý cho họ biết rằng trang phục và việc ăn mặc nghiêm túc có vai trò quan trọng như thế nào. Trên thực tế, chỉ cần một sự thay đổi nhỏ về cách ăn mặc cũng đã tạo ra một sự khác biệt lớn trong kết quả tuyển dụng hay thăng tiến.

Người ta thường đánh giá con người bạn dựa trên vẻ bề ngoài của bạn và đánh giá đó cũng chính là ấn tượng đầu tiên về bạn. Bạn sẽ chẳng bao giờ có được cơ hội thứ hai để tạo nên một ấn tượng ban đầu tuyệt vời. Vì vậy, diện mạo, trang phục cũng như phong cách ăn mặc của bạn đóng vai trò quyết định trong việc tạo ra một ấn tượng tốt đẹp cho người khác.

Phong cách ăn mặc của bạn phần nào biểu lộ cá tính và con người của bạn. Vì vậy, khi chọn cách phục sức cũng chính là lúc bạn chọn cách trình diễn hình ảnh của mình trước mọi người. Bạn sẽ

gởi đi thông điệp rằng họ nên đánh giá và đối xử với bạn như thế nào.

Các chuyên gia trong lĩnh vực giao tiếp cho biết, người ta đánh giá bạn chỉ trong bốn giây đầu tiên và đi đến kết luận về con người bạn chỉ trong vòng ba mươi giây kế tiếp. Vậy bạn đã tạo ra ấn tượng đầu tiên như thế nào cho những người mới gặp? Theo bạn, ấn tượng như thếnào là tốt? Bạn cần phải thay đổi ra sao để tạo nên một ấn tượng ban đầu tốt hơn?

Nếu bạn là người sống vì một tương lai tốt đẹp hơn, thì đừng ăn mặc như người chẳng có tương lai. Hãy luôn "ăn mặc để tạo nên sự thành công". Tuy nhiên, bạn cũng nên lưu ý đến lĩnh vực hoạt động của mình để chọn trang phục cho phù hợp. Bạn hãy quan sát cách ăn mặc của những nhân viên thành đạt trong công ty và cả hình ảnh của những người thành đạt xuất hiện trên báo chí, truyền hình. Hãy xem họ là những mẫu người để bạn học tập, nhưng đừng bắt chước một cách máy móc.

Màu sắc và sự phối hợp màu sắc trong trang phục cùng với những phụ trang đi kèm góp phần tôn vinh con người bạn, tạo nên những ấn tượng tốt cho người tiếp xúc với bạn.

Trang phục như thế nào sẽ thể hiện con người bạn như thế ấy. Trang phục bình thường, bạn chỉ là người bình thường trong mắt người khác. Trang phục lịch sự sẽ thể hiện bạn là một người năng động và chuyên nghiệp.

Cấp trên luôn muốn được hãnh diện về người nhân viên mà họ sẽ giới thiệu cho đối tác hay những vị lãnh đạo khác. Vì vậy, bạn hãy tạo cho mình một phong cách ăn mặc thể hiện mình là một người chuyên nghiệp và tự tin trong mọi tình huống giao tiếp, và cũng để nâng cao niềm tự hào của cấp trên về bạn.

Mục đích quan trọng nhất trong cách ăn mặc là để tạo ấn tượng tốt với người đối diện, và đó chính là điều kiện đầu tiên để bạn gặt hái những thành công tiếp theo.

HÀNH ĐỘNG

Bắt đầu từ hôm nay, bạn hãy thay đổi cách ăn mặc của mình: đẹp hơn, chuyên nghiệp hơn. Hãy quan sát cách ăn mặc của những người xung quanh và chọn cho mình một phong cách phù hợp với con người của mình nhất.

Hãy đến các shop thời trang, lên mạng internet hoặc mua sách báo về thời trang để trang bị kiến thức về trang phục, vải vóc và cách ăn mặc đẹp. Học cách phối hợp màu sắc và các trang sức đi kèm cho trang phục của bạn. Hãy xem lại tủ quần áo và bỏ đi tất cả những bộ quần áo không còn phù hợp.

6

LÀM VIỆC NGHIÊM TÚC VÀ TÍCH CỰC

Sống là hành động, là sử dụng năng lực của bản thân. Việc sử dụng những năng lực đó sao cho đạt được hiệu quả cao nhất là niềm vui và trách nhiệm của mỗi chúng ta.

- Khuyết danh

Làm việc tích cực và hoàn thành được một khối lượng lớn công việc là các yếu tố luôn thu hút sự chú ý và đánh giá cao của các cấp lãnh đạo trong công ty.

Một người làm việc tích cực không phải là một người khó gần vì cứ phải cố gắng làm việc, thậm chí là làm việc đến kiệt sức mà thực ra họ chỉ đơn giản là một người không lãng phí thời gian. Họ tận dụng mọi giây phút quý giá trong khi làm việc. Họ xác định rõ ràng thứ tự ưu tiên của các công việc, làm việc đều đặn suốt cả ngày, và kết quả là mang lại những đóng góp có giá trị cho công ty.

Người siêng năng làm được rất nhiều việc chỉ trong một khoảng thời gian ngắn. Với mỗi đồng thù lao được nhận, họ đóng góp cho công ty được nhiều hơn so với những người khác. Và kết quả là họ trở thành nhân viên tiêu biểu và có giá trị của công ty. Các ông chủ sẽ rất vui mừng và quý mến họ, và dĩ nhiên họ sẽ được trả lương cao và được thăng tiến nhanh. Đó cũng là những thành quả mà họ xứng đáng nhận được từ công sức của mình.

Hai giờ làm thêm cho một ngày làm việc là "vốn đầu tư" hiệu quả

nhất để bạn trở thành người có giá trị và có ảnh hưởng trong công ty. Bạn có thể sắp xếp đi làm sớm một giờ và về trễ một giờ. Điều này có nghĩa thời gian làm việc của bạn sẽ dài ra một chút nhưng bù lại công việc của bạn tiến triển nhanh hơn.

Những chuyên gia nghiên cứu về năng suất lao động cho biết hiệu quả của mỗi một giờ làm việc liên tục không bị gián đoạn bởi những việc khác bằng ba giờ làm việc bình thường. Trên thực tế, công việc chính của bạn – đặc biệt là những công việc mang tính sáng tạo - sẽ chậm lại, thậm chí là kém hiệu quả khi bạn liên tục bị ngắt quãng bởi những việc khác. Vì vậy, bạn nên tận dụng những khoảng thời gian mà bạn có thể tập trung làm việc liên tục như khoảng thời gian trước khi mọi người đến làm việc, trong lúc mọi người đi ăn trưa hoặc sau khi mọi người đã ra về.

Những người thành đạt trong mọi lĩnh vực đều làm việc nhiều hơn những người bình thường. 10% những người có thu nhập cao nhất ở Mỹ đều làm việc hơn 50 giờ mỗi tuần. Còn 1% những người được trả lương cao nhất ở Mỹ làm việc bình quân 56 giờ mỗi tuần. Nhưng điều quan trọng hơn cả là họ thực sự tập trung trong suốt thời gian làm việc và không lãng phí bất kỳ giây phút nào. Họ đi làm sớm và bắt tay ngay vào những việc quan trọng nhất. Họ làm việc như vậy đều đặn mỗi ngày. Họ là những người thân thiện, nhưng họ không bao giờ bỏ thời gian để tán gẫu với đồng nghiệp trong giờ làm việc.

Hãy đặt ra mục tiêu cho mình như vậy. Hãy tận dụng hết thời gian ở công sở để thực hiện công việc của mình. Đừng tranh thủ thời gian để làm việc riêng như tán gẫu, gọi điện thoại, đọc báo...

Nếu có đồng nghiệp muốn tán gẫu với bạn hay cố làm bạn xao lãng công việc, bạn hãy nhẹ nhàng từ chối họ. Hãy nói với họ rằng bạn thực sự rất bận. Và hẹn họ khi khác phù hợp hơn, sau đó hãy mỉm cười vui vẻ và nói rằng: "Tôi phải làm việc tiếp đây!".

Hãy ghi nhớ và liên tục nhắc đi nhắc lại câu này: "Trở lại làm việc! Trở lại làm việc! Trở lại làm việc!".

Liên tục nhắc nhở mình bằng câu nói này sẽ giúp bạn vượt qua những lúc bị xao lãng trong công việc, giúp bạn tập trung vào nhiệm vụ chính của mình và trở thành người có năng suất làm việc cao nhất trong công ty. Và rồi cuối cùng mọi người cũng sẽ chú ý đến bạn.

HÀNH ĐỘNG

Bạn hãy quyết tâm trở thành người làm việc chăm chỉ nhất công ty từ ngay hôm nay. Sắp xếp lại thời gian của mình để bạn có thể đến công ty sớm hơn một tiếng so với người khác và bắt tay vào làm việc ngay lập tức. Đừng nói với ai là bạn đang làm gì. Các cấp lãnh đạo sẽ sớm nhận ra sự nhiệt tình đóng góp của bạn.

Đừng lãng phí bất kỳ một giây phút nào trong ngày làm việc. Hãy giảm bớt thời gian dùng cà phê buổi sáng hay thời gian ăn trưa bởi đây là những lúc bạn thường mất thời gian cho những câu chuyện tán gẫu vô bổ. Thay vào đó, hãy sử dụng thời gian này để làm những việc có ích hơn. Hãy ở lại sau giờ làm việc một tiếng đồng hồ để giải quyết công việc. Nhờ đó, bạn có thể đạt được năng suất làm việc gấp hai, gấp ba lần những người xung quanh bạn.

ĐẢM NHẬN THÊM NHIỀU NHIỆM VỤ

Con người được sinh ra để luôn tiến bộ không ngừng, và vươn tới những mục tiêu ngày càng cao hơn.

- Ralph Ransom

Sống là một cuộc tranh đấu. Dù muốn hay không, bạn cũng phải cạnh tranh với bất kỳ ai đang muốn được trả lương cao và thăng tiến nhanh như bạn. Cuộc đua đang diễn ra và bạn cũng là người tham gia. Nhiệm vụ của bạn là phải vượt qua người khác để tiến tới vị trí dẫn đầu. Nhưng bằng cách nào?

Thực tế, có rất nhiều cách hữu hiệu nhằm giúp bạn tiến bộ và luôn ở vị trí dẫn đầu. Một trong những cách quan trọng nhất là hãy liên tục yêu cầu được đảm nhận nhiều trọng trách hơn. Mỗi tuần, hãy đến gặp cấp trên của mình để hỏi xem có còn việc gì khác mà bạn có thể làm hay không.

Tại các cuộc họp, mọi người thường đưa ra những đề xuất để giải quyết vấn đề hoặc để nâng cao hiệu quả công việc hoặc để hoàn thành mục tiêu của công ty một cách nhanh nhất. Ngay khi sếp đồng ý thực hiện một đề xuất nào đó, bạn hãy xung phong đảm nhận nhiệm vụ mới này. Hãy mạnh dạn yêu cầu. Chớp lấy cơ hội như thể cầu thủ cướp được bóng và chạy thật nhanh để ghi bàn. Sau đó, hãy cố gắng hoàn thành tốt nhất và trong thời gian nhanh nhất.

Hầu hết mọi người không để ý đến một điều hết sức đơn giản này. Hàng ngày, họ chỉ làm những công việc được yêu cầu. Thậm chí, họ còn nghĩ rằng làm càng ít công việc càng tốt. Nhưng bạn hãy là một người khác họ. Hãy nhận thêm nhiệm vụ, rồi cố gắng hoàn thành nhanh chóng và hiệu quả nhất.

Đừng lo lắng về vấn đề quyền lợi. Bằng cách yêu cầu được giao thêm trách nhiệm, bạn đã thực sự yêu cầu thêm về quyền lợi mà lãnh đạo và công ty dành cho bạn. Bạn đang mở rộng, tăng cường kiến thức và kỹ năng cũng như năng lực của bản thân để đạt được kết quả mong muốn. Bạn đang xây dựng uy tín cho bản thân từ những đóng góp có giá trị cho công ty. Điều này luôn có lợi cho bạn, trước mắt và về lâu về dài trong suốt sự nghiệp của mình.

Tự nguyện nhận lãnh nhiều công việc hơn người khác là một trong những cách hiệu quả để nâng cao thu nhập và thăng tiến nhanh. Cho dù phải nỗ lực hay phải hy sinh nhiều hơn nữa thì bạn cũng hãy xem những nhiệm vụ đã nhận như là một bài kiểm tra mà nghề nghiệp tương lai của bạn sẽ phụ thuộc vào kết quả của nó, và sau đó cố gắng hoàn tất công việc tốt nhất và nhanh nhất.

HÀNH ĐỘNG

Hãy luôn tìm cách nâng cao vai trò và giá trị của bạn đối với công ty, đặc biệt là bằng cách tự nguyện nhận lãnh nhiều trọng trách hơn. Hãy thường xuyên đến gặp cấp trên và đề nghị được nhận thêm nhiệm vụ nhằm giảm bớt gánh nặng trên vai họ. Bạn sẽ phải ngạc nhiên về những cơ hội có thể làm tăng giá trị của bạn trong công ty.

Hãy là người xung phong mỗi khi có việc gì đó cần được thực hiện, kể cả những việc phát sinh thêm. Vì thông thường không có ai chịu làm những việc này nên bạn gần như là người duy nhất sẵn sàng cho những việc ấy. Sau khi nhận việc, hãy nhanh chóng thực hiện và sớm báo cáo kết quả cho cấp trên, rồi lại đề nghị nhận thêm những trách nhiệm khác.

ĐÒI HỎI NHỮNG GÌ BẠN MUỐN

Những người sống tốt nhất trên thế gian này là những người biết đứng lên và đi tìm những điều mà mình mong muốn. Còn nếu lỡ không tìm thấy, họ sẽ tự tạo ra chúng.

- George Bernard Shaw

Yêu cầu điều mình muốn là một nguyên tắc căn bản để thành công. Đó là điều quan trọng mà bạn cần làm để đạt được mục đích mà mình mong đợi. Thành công không bao giờ đến với những người chỉ ngồi một chỗ, ao ước và hy vọng điều tốt đẹp, mà nó chỉ đến với những người biết lên tiếng đòi hỏi điều mình muốn. Và nếu đã yêu cầu mà vẫn chưa được đáp ứng, họ sẽ tiếp tục đòi hỏi cho đến khi đạt được mục đích mới thôi.

Hãy hỏi cấp trên của bạn xem bạn phải làm gì mới cóđủ điều kiện để được xét tăng lương. Nếu không biết chính xác mình phải làm gì để được cân nhắc đến, thì dù bạn có cố gắng làm việc cật lực cũng vô nghĩa. Vì vậy, hãy đến gặp cấp trên để đặt câu hỏi và đừng ngại hỏi lại nếu bạn vẫn chưa rõ.

Nếu muốn được tăng lương, bạn phải yêu cầu điều đó. Tốt nhất, hãy viết ra giấy tất cả những nhiệm vụ bạn đang thực hiện và những kinh nghiệm, kỹ năng mà bạn đã phát triển và hoàn thiện hơn so với lần tăng lương trước. Thêm vào danh sách đó là những thông tin về lợi nhuận mà công việc bạn mang lại trong tổng thể hoạt động của công ty, cũng như sự đóng góp của cá nhân bạn như một nhân viên ưu tú nhất.

Sau đó hãy trình bày tất cả những thông tin này cho sếp của bạn giống như bạn đang trình bày một bài thuyết trình với khách hàng. Căn cứ trên những đóng góp của bạn, hãy yêu cầu một con số cụ thể. Nếu may mắn, bạn sẽ được tăng lương theo đúng con số mà bạn yêu cầu. Nhưng trong nhiều trường hợp, bạn chỉ được xét tăng một khoản thấp hơn mức yêu cầu. Khi đó, hãy mạnh dạn hỏi sếp xem bạn sẽ phải làm gì trong tương lai để đạt được khoản thu nhập mà bạn muốn. Hãy tìm hiểu xem bạn phải làm như thế nào để nâng cao giá trị đóng góp của bạn trong công ty.

Hãy xem yêu cầu tăng lương của bạn như một cuộc thương lượng quan trọng. Vì vậy, hãy sắp xếp trước một cuộc họp với cấp trên và chọn thời gian thích hợp. Tốt nhất, nên gặp sếp vào cuối ngày làm việc, khi mà mọi công việc đã được giải quyết và không còn gì cắt ngang cuộc họp của bạn nữa. Hãy thật cởi mở và tự tin khi đưa ra lời yêu cầu với cấp trên.

Nếu yêu cầu tăng lương của bạn hoàn toàn bị từ chối thì cũng đừng thất vọng và mất bình tĩnh. Hãy hỏi sếp xem cụ thể là bạn sẽ phải làm gì trong tương lai để đạt được mức lương mà bạn yêu cầu, và chính xác là khi nào thì được xét tăng lương. Hãy trình bày một cách cụ thể và rõ ràng.

Để thuyết phục được cấp trên, bạn phải yêu cầu một cách khéo léo, tế nhị và kiên trì. Không cần biết cách yêu cầu của bạn như thế nào, chỉ cần bạn mạnh dạn đặt vấn đề ra nghĩa là bạn đã bắt đầu đặt chân trên con đường đến thành công. Hãy nhớ tương lai tốt đẹp luôn đến với những ai biết liên tục theo đuổi những điều mình mong muốn.

HÀNH ĐỘNG

Hãy xác định những đóng góp có giá trị của bạn cho công ty và tìm hiểu mức lương của những người làm việc ở vị trí tương đương với bạn cả bên trong lẫn bên ngoài công ty. Hãy gọi đến các trung tâm dịch vụ việc làm để tìm hiểu mức lương cụ thể là bao nhiêu. Tìm hiểu những quyền lợi và ưu đãi cho các vị trí tương tự như bạn được đăng trên báo hoặc trên mạng internet.

Hãy trình bày rõ ràng với cấp trên về những đóng góp của bạn như làm tăng doanh thu, giảm chi phí, tăng sản lượng... Hãy chứng minh bạn là một nhân viên có giá trị hơn trước thông qua những kỹ năng và kinh nghiệm hiện tại của bạn. Hãy so sánh mức thu nhập hiện tại của bạn với những chi phí mà công ty sẽ phải bỏ ra để tuyển và đào

tạo một người mới làm công việc của bạn. Hãy yêu cầu một mức lương cụ thể mà bạn mong muốn.

GIỮ GÌN BẢN TÍNH CHÍNH TRỰC NHƯ MỘT ĐIỀU THIÊNG LIÊNG

Mỗi hạt giống của lòng nhân ái cuối cùng rồi cũng đơm hoa kết trái; mỗi bước đi đúng đắn cuối cùng rồi cũng mang đến thành công đích thực.

- Orison Swett Marden

Mọi thương vụ làm ăn thành công đều dựa trên lòng tin. Tất cả các mối quan hệ với khách hàng, nhà cung cấp, nhân viên và các tổ chức tài chính đều dựa trên hai chữ "uy tín". Theodore Leavitt, chủ nhiệm khoa thương mại của trường Đại học Harvard đã nói: "Tài sản có giá trị nhất của một công ty là danh tiếng của công ty, là điều mà khách hàng biết về công ty".

Tương tự như vậy, tính cách và uy tín chính là tài sản giá trị nhất đối với sự nghiệp của mỗi cá nhân. Tính chính trực là yếu tố đầu tiên mà cấp trên quan tâm ở một nhân viên khi họ đánh giá để quyết định tăng lương hay đề bạt lên một vị trí cao hơn.

Yếu tố đầu tiên của tính chính trực là sự chân thật. Cho dù có điều gì xảy ra đi nữa, hãy luôn nói sự thật. Một khi đã nói, đã hứa thì phải giữ lời. Không cần biết bạn có gặp khó khăn, trở ngại hay gặp vấn đề gì hay không, bạn cũng phải cố gắng thực hiện điều mình đã nói.

Yếu tố thứ hai là sự tin cậy. Trong kinh doanh và cả trong cuộc sống, lòng tin là điều quan trọng, quý giá và đáng trân trọng nhất ở một con người. Vì vậy, nếu có phải chịu thiệt thòi mà thực hiện được lời hứa của mình thì cũng là điều xứng đáng.

Yếu tố thứ ba là lòng trung thành. Thiếu trung thành là một trong những lý do chính dẫn đến sự thất bại và kém hiệu quả trong công việc cũng như trong cuộc sống hàng ngày. Khi bạn là một người trung thành thực sự, bạn sẽ không bao giờ phàn nàn với người khác về công ty hay về cấp trên của mình. Nếu cảm thấy không hài lòng về một vấn đề nào đó, bạn hãy đi gặp cấp trên hoặc người có liên quan để phản ánh trực tiếp.

Bạn đừng lên án hay chỉ trích về công ty, về cấp trên, cũng như về sản phẩm, dịch vụ hay bất cứ điều gì khác trong công việc của mình với người ngoài. Nếu bạn có điều gì không hài lòng, hãy giữ kín chuyện đó và chỉ nên trình bày riêng với người có liên quan. Bạn phải luôn hỗ trợ đồng nghiệp và lãnh đạo của mình. Bạn hãy chứng tỏ và thể hiện lòng trung thành tuyệt đối của bạn với người đang trảlương cho bạn. Nếu bạn không thể thực hiện điều này vì bất cứ lý do gì thì hãy tìm cho mình một chỗ làm khác, nơi bạn có thể dễ dàng thể hiện lòng trung thành của mình hơn.

Thi hào vĩ đại William Shakespeare đã nói: "Hãy trung thực với bản thân, rồi điều bạn mong đợi sẽ đến, như ngày tàn rồi đêm đến, không hề sai với bất cứ ai". Để sống trung thực với bản thân, bạn hãy lắng nghe và tin tưởng vào tiếng nói của lương tâm. Để sống trung thực với mọi người xung quanh, bạn hãy luôn nói và hành động theo những gì mà bạn tin là đúng, là chân thực. Đừng bao giờ lung lay trước những lời đàm tiếu từ miệng lưỡi của thiên hạ. Hãy bảo vệ lòng trung thực của mình, đừng để nó bị ảnh hưởng bởi những điều không hay.

Một khi bạn đã sống trung thực, dù là với bản thân hay với những người xung quanh, bạn sẽ luôn cảm thấy hài lòng, tự tin, lạc quan và mạnh mẽ hơn. Và hơn tất cả là bạn có được sự tôn trọng và lòng tin của những người quan trọng xung quanh bạn. Hãy luôn gìn giữ điều thiêng liêng nhất của bản thân – đó là sự chính trực.

HÀNH ĐỘNG

Hãy cố gắng thực hiện cho bằng được mọi điều bạn đã hứa, cho dù có thích hay không, hoặc có gặp khó khăn, trở ngại như thế nào đi nữa. Hãy tạo dựng uy tín của mình trong công việc cũng như trong cuộc

sống hàng ngày.

Hãy tập thói quen làm việc đúng hẹn, đúng kế hoạch. Đi họp đúng giờ. Hoàn thành công việc đúng thời hạn đã đưa ra. Nếu vì lý do nào đó mà bạn không thể hoàn tất công việc đúng thời hạn hãy thông báo ngay cho những người liên quan được biết.

ĐỊNH HƯỚNG CHO TƯƠNG LAI

Hãy hình dung về điều mà bạn mong muốn. Hãy quan sát, cảm nhận và tin vào điều đó. Hãy định hình một kế hoạch tổng thể và bắt tay vào thực hiện ngay để đạt được ước mơ của mình.

- Maxwell Maltz

Nguồn gốc sâu xa nhất quyết định hành vi và vận mệnh của một người chính là suy nghĩ của họ. Họ suy nghĩ như thế nào thì họ sẽ như thế ấy.

Những suy nghĩ nổi trội và chiếm ưu thế trong tâm trí của bạn sẽ định rõ những điều bạn nói, cách bạn ra quyết định và hành động, kết quả mà bạn sẽ đạt được cũng như mọi bước đi của bạn trong cuộc đời. Bạn luôn có khuynh hướng hành động theo những ước mơ và khát vọng của bản thân. Vì vậy, khi bạn càng nghĩ, càng nói, càng tưởng tượng về một điều gì đó thì nó càng chi phối đến cảm xúc và hành động của bạn, và nhờ đó bạn sẽ nhanh chóng biến suy nghĩ thành hiện thực trong cuộc sống.

Đối với những người thành đạt, trên mọi bước đi trong cuộc đời, họ luôn nghĩ đến ước mơ và khát vọng của mình. Họ không ngừng suy nghĩ và nói về tương lai, về mơ ước của mình, đồng thời họ cũng suy nghĩ tìm cách nhanh nhất, hiệu quả nhất để biến ước mơ đó thành hiện thực. Kết quả là họ liên tục phát hiện nhiều cơ hội thành công mới và ý chí của họ cũng liên tục phát triển một cách mạnh mẽ, giúp họ tiến nhanh đến mục tiêu.

Xây dựng thói quen định hướng cho tương lai đòi hỏi bạn phải có

khả năng nhìn xa trông rộng về cuộc sống cũng như sự nghiệp của chính mình. Thói quen suy nghĩ về những chặng đường mà bạn muốn chinh phục cũng như mục tiêu cuối cùng mà bạn muốn đạt tới sẽ có ảnh hưởng to lớn đến sự thành công của bạn.

Giáo sư Edward Banfield của Đại học Harvard sau hơn 50 năm nghiên cứu đã rút ra kết luận rằng hầu hết những người thành đạt trong xã hội là những người "nhìn xa trông rộng". Họ định hướng tương lai của mình trong 10 năm, 20 năm tiếp theo và họ xác định các bước đi hàng ngày để nhắm đến tương lai ấy. Đó là một điều hết sức đơn giản mà bạn hoàn toàn có thể áp dụng cho chính cuộc sống của mình.

Thuật ngữ quan trọng nhất có thể khái quát hết ý nghĩa của việc định hướng tương lai là thuật ngữ "lý tưởng hóa" (idealization). Quá trình lý tưởng hóa đòi hỏi bạn phải liên tục suy nghĩ và tưởng tượng về công việc lý tưởng trong tương lai năm ba năm tiếp theo. Hãy hình dung rằng công việc của bạn hoàn hảo về mọi mặt, và bạn đang làm tốt công việc mà bạn thích.

Nếu công việc của bạn là lý tưởng về mọi mặt, vậy nó phải có những điều kiện gì? Đó là loại công việc gì? Mức thu nhập cho công việc đó là bao nhiêu? Bạn sẽ làm việc ở đâu và với ai? Trách nhiệm của bạn sẽ như thế nào? Hãy hình dung rõ về tất cả mọi điều liên quan đến công việc mà bạn cho là lý tưởng. Đó chính là một bức tranh tưởng tượng chi tiết và sống động về công việc tương lai của bạn. Hãy để cho bức tranh đó hàng ngày tác động đến bạn, định hướng và dẫn dắt hành động của bạn.

Trong bức tranh tưởng tượng đó, bạn hãy tiếp tục hình dung bạn sẽ trở thành người như thế nào để có thể đạt được và thực hiện tốt công việc lý tưởng đó. Những kỹ năng nào đòi hỏi bạn phải có? Những kỹ năng và năng lực nào đòi hỏi bạn phải rèn luyện và phát triển thêm?

Sau đó, hãy phân tích khoảng cách giữa công việc hiện tại và công việc lý tưởng mà bạn muốn đạt được trong tương lai. Hãy xem xét những điểm khác nhau giữa hai công việc này. Ngay hôm nay bạn cần phải thay đổi những gì để rút ngắn khoảng cách đó? Bạn cần phải tiến hành những bước đi như thế nào để có thể kiểm soát hoàn toàn vận mệnh của mình và trang bị mọi mặt cho bản thân để có được công việc mà bạn thực sự mong muốn? Bậc thầy quản lý Peter Drucker đã nói: "Cách tốt nhất để dự đoán chính xác tương lai là tạo dựng nên nó".

Khi nghĩ đến tương lai của mình, bạn cũng đừng quên suy nghĩ về tương lai của công ty. Hãy nghĩ đến những điều mà công ty cần thay đổi hoặc hoàn thiện để có thể gia tăng lợi nhuận và phát triển hơn nữa. Hãy nghĩ xem bản thân bạn có thể làm gì để giúp công ty đạt được mục tiêu mong muốn. Những suy nghĩ đó sẽ kích thích bạn hành động hiệu quả và tạo ra nhiều đóng góp có giá trị cho công ty. Và kết quả tất yếu là bạn sẽ nâng cao mức thu nhập và có nhiều cơ hội để thăng tiến.

Càng định hình rõ về sự nghiệp tương lai, bạn sẽ càng hành động đúng đắn để tạo ra nhiều tác động tích cực đến công ty. Không những thế, bạn còn nâng cao khả năng kiểm soát cuộc sống, công việc và cả vận mệnh của bản thân.

HÀNH ĐỘNG

Bạn hãy viết ra giấy một danh sách cụ thể và chi tiết về một công việc lý tưởng, một nghề nghiệp hoàn hảo mà bạn mong muốn trong tương lai. Hãy để cho trí tưởng tượng của bạn tự do bay bổng. Có thể một tỷ phú sẽ xem được danh sách này và đồng ý giao cho bạn công việc đúng như ý bạn mô tả. Vì vậy hãy mô tả công việc đó thật rõ ràng và chi tiết.

Hãy xem xét công việc mà bạn đang làm. So sánh tình hình hiện tại của bạn, trình độ và kỹ năng của bạn trong công việc hiện tại với công việc lý tưởng trong tương lai. Cho dù bạn phải thay đổi bất cứ điều gì để xây dựng cho mình một tương lai tốt đẹp, thì bạn cũng hãy cam kết hành động ngay từ hôm nay.

TẬP TRUNG VÀO MỤC TIÊU

Những người sống có mục đích luôn thành công bởi vì họ luôn biết phải hướng những nỗ lực của mình vào đâu.

- Earl Nightingale

Có lẽ điều quan trọng nhất để đạt được những thành công to lớn trong công việc và trong cuộc sống chính là sự rõ ràng. "Rõ ràng" có nghĩa là bạn phải hoàn toàn hiểu rõ về chính mình, về niềm tin, thế mạnh và mục tiêu mà mình muốn đạt được. Những người có thể viết rõ ràng trên giấy những mục tiêu của mình và biết chính xác những gì mình muốn đạt được trong từng giai đoạn của cuộc đời sẽ luôn thành đạt hơn những người không biết rõ mình muốn gì. Michael Eisner, Giám đốc điều hành của Walt Disney đã nói: "Những người có quan điểm rõ ràng và mạnh mẽ chính là những người luôn chiến thắng".

Làm việc có định hướng, có mục tiêu rõ ràng là cách hiệu quả nhất để nâng cao thu nhập và tạo ra nhiều cơ hội thăng tiến. Vì vậy, để tiến nhanh đến thành công, đòi hỏi bạn phải có khả năng thiết lập và hoàn thành mục tiêu. Trên thực tế, mọi kỹ năng trong công việc đều có thể rèn luyện, và đây là một kỹ năng mà bạn hoàn toàn có thể đạt được và phát triển hơn nữa nếu bạn thường xuyên thực hành nó. Hiện tại có rất nhiều phương pháp khác nhau để xây dựng và hoàn thành mục tiêu. Trong đó, có thể kể đến một phương pháp gồm 7 bước đơn giản nhưng rất hiệu quả.

Bước 1: Xác định rõ điều mình muốn

Hãy xác định những gì mình muốn đạt được trong cuộc sống và trong sự nghiệp như: mức thu nhập lý tưởng, cách sống mong muốn, cuộc sống gia đình hạnh phúc, vấn đề sức khỏe và những mục tiêu chủ yếu trong những lĩnh vực quan trọng đối với bạn. Hầu hết mọi người chẳng bao giờ quan tâm xác định điều mình muốn. Nhưng đã đến lúc bạn nên tách mình ra khỏi nhóm người này.

Bước 2: Viết ra giấy tất cả các mục tiêu

Hành động cầm bút viết có tác dụng khắc sâu những mục tiêu vào tiềm thức của bạn. Những mục tiêu khi được định hình rõ trong tiềm thức sẽ từ từ thúc đẩy hành động của chính bản thân bạn, nhờ đó bạn sẽ thu hút được sự quan tâm của mọi người và những cơ hội thành công lớn. Hầu hết những người thường xuyên viết ra giấy các mục tiêu và kế hoạch của mình đều ngạc nhiên khi thấy rằng họ có thể đạt được thành công nhanh đến vậy.

Bước 3: Ấn định thời hạn hoàn thành mục tiêu

Nếu mục tiêu của bạn quá lớn, bạn có thể chia nhỏ mục tiêu thành các mục tiêu nhỏ hơn và xác định mốc thời gian khởi đầu và kết thúc cho từng mục tiêu. Nếu vì một lý do nào đó làm bạn trễ thời hạn hoàn thành, hãy nhanh chóng đặt ra ngay một thời hạn mới. Điều này có tác dụng kích thích bạn nỗ lực hành động để hoàn thành mục tiêu đúng thời hạn.

Bước 4: Liệt kê tất cả các nhiệm vụ cần phải làm để hoàn thành mục tiêu

Mỗi khi bạn nghĩ ra bất kỳ nhiệm vụ hay hoạt động nào mới, hãy nhanh chóng bổ sung vào danh sách này. Luôn chỉnh sửa và bổ sung danh sách cho đến khi hoàn chỉnh là một yêu cầu cần thiết cho sự thành công của bạn.

Bước 5: Biến danh sách nhiệm vụ thành kế hoạch hành động

Kế hoạch hành động chính là danh sách các nhiệm vụ được sắp xếp theo trật tự thời gian trước sau. Việc nào cần làm ngay, việc nào tạm gác lại? Việc nào hoàn thành trước, việc nào hoàn thành sau? Một khi đã xác lập được mục tiêu và kế hoạch hành động, bạn đã sẵn sàng để vươn tới mục tiêu với tốc độ nhanh hơn trước rất nhiều.

Bước 6: Hành động

Hãy bắt tay triển khai ngay nhiệm vụ đầu tiên trong kế hoạch hành động. Một khi đã làm, bạn hãy cố gắng làm cho tốt và hoàn thành đúng tiến độ. Đừng để mục tiêu và kế hoạch hành động của bạn bị "phá sản" chỉ vì trì hoãn hành động.

Bước 7: Cam kết mỗi ngày phải hoàn tất một phần nhiệm vụ trong bản kế hoạch đề ra

Đây là bước quan trọng nhất và cũng là bước hiệu quả nhất để bạn tiến nhanh đến mục tiêu của mình. Bước này đòi hỏi ở bạn một sự quyết tâm cao.

Nếu định hướng rõ mục tiêu nghề nghiệp, bạn sẽ biết cách tập trung tâm sức của mình vào đúng chỗ. Nhờ đó, bạn sẽ hoàn thành được một khối lượng lớn công việc hữu ích vì không phải mất thời gian cho những việc không cần thiết. Càng làm được nhiều việc, bạn sẽ càng trở nên có giá trị và nổi bật hơn so với những người khác trong công ty. Điều đó cũng có nghĩa là bạn sẽ nâng cao mức thu nhập và tạo ra nhiều cơ hội thăng tiến cho mình.

HÀNH ĐỘNG

Hãy lấy một tờ giấy và viết ngay mười mục tiêu mà bạn dự định đạt được trong một năm tới. Hãy diễn tả những mục tiêu đó ở thì hiện tại.

** Tôi kiếm được.....đồng/năm.*

** Tôi giữ vị trí giám đốc nhân sự.*

Chọn trong danh sách đó một mục tiêu quan trọng nhất và có tác động tích cực nhất đến cuộc sống cũng như nghề nghiệp của bạn. Ghi lại mục tiêu này vào một tờ giấy khác và ấn định một thời hạn hoàn thành cụ thể. Sau đó hãy lên kế hoạch chi tiết để thực hiện mục tiêu. Căn cứ vào kế hoạch, bạn hãy bắt tay hành động ngay và kiên quyết mỗi ngày phải thực hiện một phần nhiệm vụ để từng bước tiến đến mục tiêu. Chỉ riêng việc xác định mục tiêu và vạch kế hoạch hành động này cũng đủ làm thay đổi cuộc đời bạn.

12

TẬP TRUNG VÀO CÔNG VIỆC QUAN TRỌNG

Kiên trì tập trung sức lực và tinh thần vào một vấn đề hay một mục tiêu là điều kiện tất yếu để đi đến thành công.

- Thomas Edison

Năng lực hoàn tất công việc là yếu tố quyết định mức thu nhập và sự thăng tiến của bạn. Thông thường, chỉ sau hai năm tốt nghiệp, mọi kiến thức học được trong trường sẽ chẳng còn giúp ích được gì cho công việc. Và bắt đầu từ thời điểm này trở đi, điều quan trọng nhất không phải là trình độ mà là khả năng thực hiện và hoàn thành công việc của bạn.

Có một số người, mặc dù trình độ học vấn và kỹ năng làm việc còn rất hạn chế nhưng khi bắt tay vào công việc họ lại thành công hơn những người có trình độ và kỹ năng cao hơn. Những người như vậy thành công không phải nhờ may mắn mà nhờ họ biết tập trung vào đúng công việc.

Để giúp mình luôn tập trung vào công việc, bạn hãy tự hỏi những câu sau:

1. Hoạt động nào trong công việc của mình đem lại lợi ích cao nhất?

Đâu là việc quan trọng nhất đối với công việc của bạn và mang lại giá trị đóng góp cao nhất cho công ty? Đó chính là công việc mà bạn nên tập trung thời gian và sức lực để thực hiện. Nếu không

thể trả lời được, hãy mạnh dạn hỏi cấp trên của bạn.

2. Việc nào mà chỉ có bạn thực hiện mới tạo nên sự khác biệt lớn cho công ty?

Đây là một câu hỏi nhằm giúp bạn giữ được sự tập trung vào một công việc cụ thể. Đáp án cho câu hỏi này sẽ chỉ ra một công việc mà chỉ có bạn mới làm tốt. Nếu không có bạn, việc này sẽ không xong vì người khác không thể làm được. Khi tìm được câu trả lời, bạn hãy bắt tay vào làm việc đó ngay.

3. Thời gian của bạn được sử dụng hiệu quả nhất vào việc gì?

Hàng ngày, bạn sử dụng hiệu quả nhất thời gian của mình vào việc gì? Công việc đó phải được ưu tiên hơn so với những việc khác để tối đa hóa năng suất làm việc của bạn. Nếu hoàn thành việc này, bạn sẽ tạo ra được nhiều đóng góp có giá trị cho công ty.

Thời điểm thành công nhất trong suốt quá trình làm việc chính là lúc bạn hoàn thành được những việc mà cấp trên đánh giá là quan trọng và có giá trị. Càng làm được nhiều nhiệm vụ như vậy, bạn sẽ càng được tin cậy và được giao thêm nhiều nhiệm vụ quan trọng khác. Càng đóng góp được nhiều, bạn càng thành công và có nhiều cơ hội để thăng tiến.

HÀNH ĐỘNG

Việc đầu tiên bạn cần làm là hãy liệt kê tất cả mọi công việc hàng ngày của bạn. Sau đó, sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Hãy mang bản danh sách này đi gặp cấp trên của bạn, và yêu cầu họ cho biết những công việc nào mà họ đánh giá là quan trọng và giá trị nhất.

Sau khi có được câu trả lời chính xác từ cấp trên, bạn hãy hành động ngay. Hãy tập trung hết tâm sức của mình vào đúng những công việc đó. Hành động này sẽ tạo ra rất nhiều cơ hội để bạn tiến nhanh đến mục tiêu nghề nghiệp.

13

HÃY LÀ NGƯỜI BIẾT GIẢI QUYẾT KHÓ KHĂN

Không ai ngoài chính bạn biết được bản thân mình có thể làm gì, nhưng bạn cũng có thể không biết điều đó nếu không cố gắng bằng tất cả khả năng của mình.

- Ralph Waldo Emerson

Các khó khăn nảy sinh là điều tự nhiên và tất yếu của cuộc sống. Chắc chắn trong công việc, bạn cũng sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn lớn nhỏ, thậm chí các vấn đề còn có thể phát sinh liên tục và cùng xuất hiện vào một lúc khiến bạn "ngập đầu" trong núi công việc bề bộn. Đó là một thực tế không bao giờ kết thúc nếu bạn vẫn còn tiếp tục làm việc.

Cách duy nhất để thoát khỏi tình trạng này chính là thái độ của bạn, là cách bạn tiếp cận với mỗi vấn đề nảy sinh. Đáng tiếc, một số người lại không thể giữ được bình tĩnh và sáng suốt khi đối mặt với khó khăn. Họ luôn vội vàng tìm kiếm nguyên nhân và kẻ gây lỗi, vội vàng tính toán thiệt hại. Thế nhưng, điều quan trọng nhất lúc này là tìm giải pháp, là tập trung hết tâm sức để giải quyết vấn đề.

Những người biết tập trung tìm kiếm giải pháp cho vấn đề phát sinh là những người rất quan trọng và cần thiết cho mọi tổ chức. Họ luôn suy nghĩ tích cực và có tinh thần xây dựng. Họ không lãng phí thời gian và sức lực của mình vào vấn đề đã xảy ra để bắt lỗi, để tính toán thiệt hại. Đây là một điều hết sức đơn giản nhưng

không phải ai cũng biết, cũng làm được.

Khi vấn đề phát sinh, nếu phát hiện thái độ của mình có xu hướng tiêu cực vì cứ tập trung tìm người gây lỗi, bạn hãy đặt ngay câu hỏi: "Chúng ta phải làm gì bây giờ?" và "Giải pháp nào cho vấn đề này?". Hai câu hỏi này sẽ giúp bạn chuyển từ thái độ tiêu cực sang thái độ tích cực và tập trung xử lý vấn đề.

Năng lực tư duy của con người rất mạnh mẽ. Nếu bạn muốn tìm kiếm giải pháp, bạn chỉ cần tập trung suy nghĩ. Càng suy nghĩ, bạn sẽ càng có nhiều giải pháp. Càng suy nghĩ, chất xám vốn "lười biếng" trong não bộ của bạn sẽ bị ép buộc làm việc để chọn cho bạn giải pháp tốt nhất, trong thời gian nhanh nhất. Bạn sẽ trở nên năng động và sáng tạo trong việc xử lý các khó khăn, hoàn thành các mục tiêu và đạt được những thành tích quan trọng nếu bạn cứ liên tục tập trung vào những hành động tích cực, có tính xây dựng.

Trong công việc cũng như trong cuộc sống, bạn càng có khả năng xử lý tốt vấn đề, bạn sẽ càng được giao việc lớn hơn, quan trọng hơn. Tướng Colin Powell có nói trong một cuộc phỏng vấn: "Khả năng lãnh đạo chính là khả năng giải quyết vấn đề". Mức độ thành công của bạn phụ thuộc phần lớn vào khả năng giải quyết các tình huống khó khăn. Khi bạn chứng tỏ được khả năng đó trong vị trí hiện tại, bạn sẽ được thăng tiến để xử lý những vấn đề quan trọng và phức tạp hơn. Việc thăng tiến giống như việc bạn được lên lớp mỗi khi hoàn thành cuộc thi cuối khóa.

Hãy quyết tâm thực hành cách suy nghĩ tập trung vào giải pháp trong công việc cũng như trong cuộc sống. Càng tập trung vào giải pháp, bạn sẽ càng tư duy có hiệu quả và nhờ đó, bạn sẽ dễ tìm được giải pháp tốt. Đó là một cách để bạn trở thành người đáng tin cậy và tài giỏi trong mắt của mọi người, kể cả cấp trên của bạn.

HÀNH ĐỘNG

Hãy rèn luyện thói quen suy nghĩ tập trung vào giải pháp. Mỗi ngày, hãy tự hỏi: "Mình đang cố gắng làm việc gì? Làm như thế nào? Có cách nào khác tốt hơn không?".

Đâu là những trở ngại khiến bạn chưa thể đạt được mục tiêu của mình? Đâu là vấn đề cốt lõi mà nếu giải quyết được, sẽ giúp bạn có cơ hội thăng tiến nhanh hơn?

Hãy viết ra giấy vấn đề lớn nhất của bạn dưới dạng câu hỏi. Sau đó,

cố gắng tìm ra ít nhất 20 câu trả lời. Chọn một giải pháp trong số đó và thực hiện ngay.

14

KHƠI DẬY TIỀM NĂNG SÁNG TẠO

Người nào đưa ra được một ý tưởng, một cách thức làm việc nhanh hơn, hiệu quả hơn thì xem như người đó nắm được tương lai và sự thành đạt trong tay.

- J. Paul Getty

Khả năng đưa ra những ý tưởng và sáng kiến là một khả năng quan trọng hơn bất kỳ khả năng nào khác. Một số người đã thay đổi hoàn toàn cuộc sống của mình chỉ đơn giản bằng một ý tưởng, một sáng kiến nảy sinh bất chợt nhưng lại tạo ra một sự bứt phá trong việc chiếm lĩnh thị trường hoặc tiết kiệm chi phí. Bạn cũng hãy sử dụng năng lực sáng tạo của mình để tìm kiếm những cách thức mới, nhanh và hiệu quả nhất cho công việc.

Với khả năng học hỏi và trí thông minh trời phú, mỗi người thực chất là một thiên tài tiềm ẩn. Bạn có thừa khả năng và sức sáng tạo để đạt được bất kỳ mục tiêu nào. Tuy nhiên sức sáng tạo cũng giống như cơ bắp. Nếu không sử dụng, nó sẽ mất đi. Ngược lại, nếu bạn sử dụng năng lực trí tuệ của mình, thì năng lực đó sẽ ngày càng lớn mạnh, ý tưởng của bạn sẽ càng phong phú và có giá trị.

Những người thành đạt luôn là những người biết tìm kiếm những ý tưởng, những cách thức mới và khả thi để giúp công ty đạt được mục tiêu. Điều này cũng có nghĩa mỗi người đều có năng lực sáng tạo riêng theo cách của mình. Về bản chất, không ai giỏi hơn ai.

Không ai có khả năng sáng tạo hơn ai. Vấn đề chỉ là ở chỗ mỗi người đã sử dụng đến mức nào những khả năng tiềm ẩn của mình mà thôi.

Vì vậy, bạn phải tìm cách để phát triển khả năng sáng tạo của mình và khơi dậy những ý tưởng "đắt giá". Cách đơn giản nhất là hãy đọc sách báo, tạp chí về lĩnh vực kinh tế mà bạn đang hoạt động. Sau đó là tiếp xúc và giao lưu với những người trong hoặc ngoài lĩnh vực của bạn. Nghiên cứu cách hoạt động của các doanh nghiệp hoặc các tập toàn tiêu biểu về các lĩnh vực như hệ thống bán hàng, tổ chức sản xuất hoặc phân phối tiêu thụ. Hãy tận dụng mọi cơ hội học hỏi và đưa ra những ý tưởng của mình, ngay cả khi đó là những ý tưởng kỳ lạ nhất, để có thể áp dụng và mang lại thành công cho công ty. Sức sáng tạo và sự thành đạt có mối liên hệ mật thiết với nhau. Bạn càng có nhiều ý tưởng góp phần cải tiến công việc, bạn càng có cơ hội thăng tiến cao hơn và dĩ nhiên sẽ nhận được một mức lương hậu hĩ. Chỉ cần một sáng kiến hay là đã đủ để thay đổi hoàn toàn sựnghiệp của bạn.

HÀNH ĐỘNG

Hãy giải phóng năng lực sáng tạo của bạn bằng cách liên tục áp dụng nó vào trong công việc và cuộc sống hàng ngày. Để kích thích những ý tưởng xuất hiện trong đầu, bạn cần phải hoàn toàn nắm rõ ba yêu cầu: mục tiêu, vấn đề phải giải quyết và các câu hỏi.

- Phải nắm thật rõ mục đích của công ty cũng như của chính mình. Hãy viết tất cả ra giấy.

- Phải xác định rõ những vấn đề cấp bách nhất trong cuộc sống cũng như trong công việc của bạn.

- Đặt ra những câu hỏi buộc bạn phải suy nghĩ sâu rộng hơn về vấn đề. Tốt nhất, hãy đặt trước mặt một tờ giấy và tập trung trí tuệ để kích hoạt khả năng sáng tạo tiềm ẩn của bạn.

15

XÂY DỰNG CÁC MỐI QUAN HỆ TỐT ĐẸP

Không có tôn giáo nào cao cả hơn việc phụng sự con người. Phấn đấu vì lợi ích chung của con người chính là sứ mệnh lớn nhất.

- Albert Schweitzer

Trong công việc cũng như cuộc sống nói chung, con người luôn được xem là yếu tố hàng đầu. Khả năng thành công, cơ hội thăng tiến và mức thu nhập của bạn phần lớn có liên quan đến các mối quan hệ. Các mối quan hệ càng tốt đẹp, hay nói cách khác là bạn càng được người khác tôn trọng và yêu quý, bạn sẽ càng nhận được nhiều sự giúp đỡ để tiến nhanh đến mục tiêu trên con đường sự nghiệp.

Hãy giúp đỡ và đối xử tốt với người khác. Hãy cư xử lịch thiệp, tử tế và quan tâm đến đồng nghiệp, đặc biệt là những người ở vị trí thấp hơn bạn. Đó là quy tắc vàng mang đến sự thành công cho các mối quan hệ của bạn.

“Có qua có lại” là một quy luật cơ bản trong quan hệcon người với con người. Theo quy luật này, chúng ta sẽ luôn cố gắng đáp trả lại hành động của người khác dành cho mình. Đây cũng chính là quy luật “gieo nhân nào gặt quả nấy” hoặc định luật vật lý thứ ba của Newton - Đối với mỗi lực tác động bao giờ cũng có một phản lực cùng độ lớn. Nguyên lý này chi phối hầu hết các quan hệ giữa con người với nhau.

Đây là một quy luật mà bạn có thể áp dụng để xây dựng cho mình các mối quan hệ tốt đẹp trong công việc cũng như ngoài xã hội. Hãy luôn tìm cách giúp đỡ người khác. Tận dụng mọi cơ hội để mở rộng quan hệ, chẳng hạn như gia nhập các hội đoàn, tham dự các cuộc gặp gỡ có liên quan tới lĩnh vực hoạt động của mình. Hãy tự giới thiệu bản thân và tìm hiểu công việc của những người khác. Hỏi những câu mở và lắng nghe câu trả lời, đồng thời cũng luôn tìm cách giúp người khác đạt được mục tiêu của họ.

Ở nơi làm việc, hãy cư xử thân thiện, vui vẻ và sẵn sàng giúp đỡ người khác. Mỗi khi ai đó giúp bạn việc gì, dù lớn hay nhỏ, bạn cũng đừng quên nói lời cảm ơn chân thành. Hãy tìm kiếm những phẩm chất tốt của người khác để khen ngợi. Nhưng đừng bao giờ đưa ra những lời khen ngợi sáo rỗng. Điều này sẽ làm mất đi sự chân thật và trong sáng trong các mối quan hệ của bạn.

Hãy cư xử với cấp trên, đồng sự và nhân viên như thể họ là những người quan trọng nhất đối với bạn. Nếu bạn hành động để tôn vinh người khác thì người khác cũng sẽ hành động để tôn vinh bạn. Đến khi bạn chiếm được lòng yêu mến và sự tôn trọng của những xung quanh, bạn sẽ nắm được trong tay mọi cơ hội thăng tiến.

HÀNH ĐỘNG

Hãy lập một danh sách gồm những người quan trọng đối với bạn, trong cũng như ngoài công ty. Xem lại danh sách và định liệu kết quả mà bạn mong đợi ở các mối quan hệ đó.

Hãy xem bạn có thể làm gì giúp cho người khác. Hãy là người cho đi chứ không phải là người nhận về. Hãy tìm cách vun đắp cho các mối quan hệ trước khi nghĩ tới chuyện khai thác lợi ích từ nó.

16

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Khi ngước nhìn những cành cao chót vót của cây sồi trước mặt, tôi biết rằng cây sồi to lớn, sừng sững thế kia là nhờ những cành cây rắn rỏi và cứ vươn dài mãi.

- Wilfred A. Peterson

"Học, học nữa, học mãi". Câu nói nổi tiếng đó của Lênin đã trở thành nguyên tắc sống của biết bao người trên thế giới này bởi thực tế đã chứng minh rằng tri thức sẽ chiến thắng tất cả.

Tri thức thì vô tận và không phải luôn luôn đúng trong mọi thời đại. Không ai dám chắc rằng sau vài ba năm, kiến thức trước kia vẫn còn giúp ích cho bạn trong công việc và cuộc sống bởi phần lớn những kiến thức và kỹ năng đó của bạn đã bị lạc hậu theo thời gian. Điều này có nghĩa là trong vòng năm năm nữa, hầu như mọi kiến thức bạn có hôm nay về lĩnh vực hoạt động của mình sẽ mất giá trị. Để tồn tại và phát triển được trong một thế giới năng động, bạn phải luôn tích cực học tập để mở rộng kiến thức và nâng cao kỹ năng cá nhân. Pat Riley, một huấn luyện viên bóng rổ đã nói: "Nếu không cố gắng tiến bộ, bạn sẽ bị thụt lùi".

Thống kê cho thấy 10% những người có lương cao nhất nước Mỹ dành từ hai đến ba giờmỗi ngày để đọc và cập nhật những thông tin mới nhất trong lĩnh vực của họ. Họ thu nhặt thông tin từ mọi nguồn: sách báo, tạp chí, radio, truyền hình. Reid Buckley đã viết trong cuốn sách Public Speaking: "Nếu bạn không liên tục học tập,

mở rộng kiến thức và nâng cao kỹ năng cá nhân, người khác sẽ làm việc này. Và khi bạn gặp người đó, chắc chắn bạn sẽ thua".

Khi càng tiến sâu vào thời đại công nghệ thông tin, những người đi đầu ở các lĩnh vực nhận ra rằng nếu không ở vị trí tiên phong và chủ động đón nhận những làn sóng biến động, họ sẽ bị nhấn chìm. Chúng ta chỉ có hai chọn lựa, hoặc chủ động thay đổi hoặc trở thành kẻ thất bại. Ngoài ra, không có sự lựa chọn nào khác. Tất cả những gì bạn cần làm là chủ động thay đổi bằng cách thường xuyên học hỏi để phát triển sự nghiệp của mình lên một tầm cao mới.

Có ba điều rất đơn giản mà bạn cần ghi nhớ và thực hiện thường xuyên để liên tục cập nhật và nâng cao tri thức. Thứ nhất, mỗi ngày bạn nên dành ít nhất một giờ đồng hồ để đọc sách, báo, tạp chí về lĩnh vực của mình. Đọc sách là một cách giúp não bộ vận động. Càng vận động, não bộ sẽ càng phát triển và nhanh nhạy hơn. Nếu mỗi ngày bạn đọc một giờ thì một tuần bạn sẽ đọc xong một cuốn sách, một năm sẽ 50 cuốn và 10 năm sẽ 500 cuốn. Hãy góp nhặt thông tin mỗi ngày để trở thành người có kiến thức sâu rộng nhất chỉ trong một thời gian ngắn.

Thứ hai, bạn hãy theo dõi các chương trình phát thanh và truyền hình mỗi khi có thời gian. Hãy chọn những chương trình hay và bổ ích nhất cho mình. Một hai tiếng đồng hồ mỗi ngày bạn dành để theo dõi chương trình truyền hình trong suốt một năm sẽ tương đương với lượng thời gian của cả một học kỳ ở trường đại học. "Góp gió thành bão", mỗi ngày cập nhật một ít thông tin, hiệu quả về lâu về dài là bạn sẽ trở thành một người có tri thức rộng, có năng lực, đáng được mọi người trân trọng và đánh giá cao.

Thứ ba, hãy cố gắng sắp xếp thời gian để tham dự các khóa học hoặc các buổi hội thảo. Hầu hết những người thành đạt luôn sẵn sàng đi xa hàng trăm cây số để tham dự những cuộc hội thảo dài ngày giúp ích cho công việc của họ. Một quyển sách hay, một chương trình phát thanh bổ ích hoặc một buổi hội thảo thiết thực đều có thể đem đến cho bạn những tri thức và những ý tưởng mà có thể bạn phải mất nhiều năm làm việc mới có được.

Phải tìm kiếm và bổ sung kiến thức mọi lúc mọi nơi. Chính hành động đầu tư phát triển bản thân và nghề nghiệp này sẽ "giải phóng" những năng lực tiềm ẩn trong con người bạn, đồng thời mở ra cho bạn nhiều cơ hội thăng tiến.

Đừng bao giờ có suy nghĩ rằng mình đã có đủ tri thức, đủ trình độ.

Hãy học tập suốt đời để liên tục vươn lên, để phát triển nhanh hơn mọi người. Nếu quyết tâm thực hiện điều này, bạn sẽ tạo được lợi thế cạnh tranh cho riêng mình.

HÀNH ĐỘNG

Ngay từ hôm nay, bạn hãy tiến hành đọc sách mỗi ngày. Hãy tập thói quen đi ngủ sớm và thức dậy sớm. Hãy dành thời gian khoảng 2 tiếng đồng hồ trước khi đi làm cho chính mình và cho tâm trí của mình. Cam kết thực hiện điều này vào mỗi buổi sáng sẽ làm tinh thần bạn phấn chấn suốt cả ngày và cuối cùng sẽ làm thay đổi cả cuộc đời bạn.

Hãy tranh thủ thời gian để nghe và xem các chương trình phát thanh và truyền hình bổ ích. Các chương trình đó nhiều lúc sẽ mang đến cho bạn những ý tưởng hay để áp dụng vào chính công việc của mình.

17

QUYẾT TÂM VƯƠN LÊN

Thành công trong cuộc sống phụ thuộc rất nhiều vào sự quyết tâm vươn lên của mỗi người.

- Vince Lombardi

Một khi đã bắt tay làm việc gì thì hãy nỗ lực thực hiện hết sức mình. Đó là một nguyên tắc mà khi quyết tâm thực hiện bạn sẽ trở thành một trong mười người giỏi nhất trong công ty, hoặc trong lĩnh vực của mình. Hãy nhìn lại những người thành đạt quanh mình để thấy rằng hầu hết họ đều khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng, từ những vị trí thấp nhất. Họ làm được thì tại sao bạn lại không làm được? Không ai tài giỏi hơn ai. Chẳng qua là mỗi người có mỗi cách làm khác nhau, và với mỗi cách làm đó có đem lại thành công và có giúp họ vươn lên hay không.

Để trở thành một trong những người giỏi nhất, điều đầu tiên là bạn phải xác định những mục tiêu chính trong công việc. Đó là những mục tiêu mà bạn phải cố gắng thực hiện hết sức mình để đạt được những kết quả mà cấp trên mong muốn.

Mỗi công việc chỉ có vài mục tiêu chính. Khả năng tiến hành xuất sắc các mục tiêu chính là yếu tố quyết định đến kết quả cuối cùng. Kết quả đó sẽ trực tiếp ảnh hưởng tới mức lương và sự thăng tiến của bạn.

Sau khi đã xác định nội dung chính yếu của công việc, hãy tự hỏi: "Mình cần phải có một kỹ năng nào để có thể tạo ra những tác động tích cực và to lớn đến tương lai sự nghiệp của chính mình?".

Đây là một trong những câu hỏi quan trọng nhất mà bạn phải tìm kiếm câu trả lời trong suốt thời gian làm việc. Nếu vẫn chưa biết kỹ năng nào sẽ mang lại lợi ích cho mình nhiều nhất, hãy hỏi ý kiến của cấp trên, đồng nghiệp, người thân. Nhưng dù có hỏi ai thì bạn cũng phải tự quyết định một kỹ năng quan trọng nhất đối với công việc của bạn như thể tương lai của bạn hoàn toàn phụ thuộc vào nó.

Khi đã xác định được kỹ năng quan trọng nhất, hãy đặt ra mục tiêu rèn luyện và phát triển kỹ năng ấy. Hãy viết ra giấy, lập thành kế hoạch, và thực hành mỗi ngày. Điều này sẽ giúp bạn cải thiện kết quả của những công việc quan trọng và đến một ngày nào đó sẽ làm thay đổi cả cuộc đời bạn.

Chất lượng công việc là tất cả. Ngay hôm nay hãy quyết tâm làm thật tốt mọi công việc của mình, dù lớn hay nhỏ.

Hãy cố gắng thực hiện hết khả năng của mình. Hãy đặt ra tiêu chuẩn làm việc cho bản thân và không bao giờ phá vỡ tiêu chuẩn đó trong suốt khoảng thời gian làm việc còn lại.

HÀNH ĐỘNG

Cuộc sống của bạn chỉ trở nên tốt đẹp hơn khi chính bạn trở nên giỏi hơn. Hãy lập một danh sách những việc bạn phải làm, những mục tiêu chủ yếu mà công ty muốn bạn thực hiện. Sau đó, xem xét lại danh sách này, trao đổi với một số người và xác định đâu là kỹ năng quan trọng nhất đối với cả sự nghiệp của bạn.

Xây dựng những tiêu chuẩn làm việc cho bản thân và tiêu chí đánh giá kết quả công việc quan trọng. "Cái gì đo lường được thì sẽ làm được"; vì vậy, hãy đánh giá mức độ hoàn thành công việc bằng những con số cụ thể. Sau đó so sánh kết quả làm việc của bạn với những tiêu chuẩn đã đặt ra để biết mình tiến bộ tới đâu. Hãy liên tục phấn đấu để không ngừng vươn lên.

THỎA MÃN NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG

Người ta không thể đạt tới đỉnh cao của trí tuệ nếu chưa nhận thức được rằng phục vụ người khác là cao quý hơn phục vụ bản thân.

- Woodrow Wilson

Trong thời đại ngày nay, khách hàng là thượng đế. Mục đích thực sự của hoạt động kinh doanh là tìm kiếm, chăm sóc và giữ chân khách hàng. Để đạt được bất kỳ sự thành công nào trong kinh doanh, khách hàng phải được xem làtrung tâm của mọi hoạt động. Lợi nhuận của một doanh nghiệp chính là kết quả của việc tìm kiếm và duy trì một số lượng khách hàng cần thiết với một chi phí hợp lý.

Khách hàng chính là người trả lương cho chúng ta. Khách hàng là người quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp và của từng người trong doanh nghiệp đó. Sam Walton, người sáng lập ra hệ thống siêu thị bán lẻ Wal - Mart, có lần đã phát biểu: "Tất cả chúng ta đều có chung một ông chủ. Đó là khách hàng. Ông chủ này có thể đuổi việc chúng ta bất cứ lúc nào, chỉ đơn giản bằng cách không đến cửa hàng của chúng ta nữa".

Bạn thử nghĩ xem ai là khách hàng của bạn, cả bên ngoài lẫn bên trong công ty? Ai là khách hàng chiến lược - những người có tính quyết định đối với sự thành công hoặc thất bại của bạn vàcông ty bạn?

Khách hàng được định nghĩa là người dựa vào bạn để thỏa mãn nhu cầu của họ hoặc khách hàng là người mà bạn phải dựa vào để thỏa mãn nhu cầu của bạn.

Theo định nghĩa này, cấp trên của bạn sẽ là khách hàng của bạn. Đồng sự, nhân viên dưới quyền cũng là khách hàng của bạn. Và dĩ nhiên, người trả tiền để mua sản phẩm và dịch vụ của bạn là khách hàng của bạn. Tất cả mọi người đều phụ thuộc vào người khác vì một nhu cầu nào đó. Mọi người đều là khách hàng của nhau.

Sự thành công của bạn trong công việc và cuộc sống hoàn toàn phụ thuộc vào mức độ bạn phục vụ và làm thỏa mãn những khách hàng mà bạn gặp trong cuộc sống. Bạn càng thỏa mãn được khách hàng, bạn càng có nhiều khách hàng để phục vụ.

Sự thỏa mãn của khách hàng được chia làm 4 cấp độ. Vị trí hiện nay của bạn trong 4 cấp độ này chính là yếu tố quyết định giá trị và tầm quan trọng của bạn đối với khách hàng và đối với công ty.

Cấp độ đầu tiên của sự thỏa mãn chỉ đơn giản là đáp ứng được những mong đợi của khách hàng. Đây là yêu cầu tối thiểu để doanh nghiệp có thể tồn tại. Nếu bạn chỉ làm đúng nhiệm vụ được giao và đúng giờ ra về, thì bạn đã làm việc đạt yêu cầu nhưng tương lai của bạn thì không có triển vọng gì.

Cấp độ kế tiếp là làm hài lòng khách hàng. Ở cấp độ này, doanh nghiệp sẽ duy trì được sự tồn tại của mình thêm một thời gian cho đến khi đối thủ cạnh tranh tung ra dịch vụ tương tự hoặc cao hơn để lôi kéo khách hàng. Đây là điều mà đối thủcủa bạn hoàn toàn có thể làm được, thậm chí là nhanh hơn dự đoán của bạn.

Cấp độ cao hơn là vượt xa sự mong đợi của khách hàng. Ngoài dịch vụ cung cấp cho khách hàng, bạn cần bổ sung một điều nào đó hoàn toàn bất ngờ và lý thú cho khách hàng. Điều này đôi khi chỉ đơn giản là gọi điện cho khách hàng sau khi bán hàng để tìm hiểu xem khách hàng có hài lòng với dịch vụ của doanh nghiệp hay không hoặc để trả lời một vài thắc mắc nhỏ. Trong công việc, bạn có thể đưa ra các sáng kiến hoặc làm gì đó mang lại lợi ích cho công ty. Đây là những điều hoàn toàn bất ngờ khiến công ty hài lòng về bạn.

Cấp độ cao nhất là làm khách hàng thán phục. Những gì bạn làm cho khách hàng không chỉ vượt xa sự mong đợi của họ mà còn khiến họ muốn tiếp tục sử dụng dịch vụ đó và kể lại cho tất cả bạn

bè, người thân về sự thỏa mãn của họ.

Những người nghĩ ra Post-It Notes (loại giấy dùng đểghi chú trong văn phòng) ở công ty 3M đã từng lập ra một nhóm chuyên viên dùng thời gian ngoài giờ để phát triển sản phẩm này. Thành quả sau cùng là một thị trường hàng tỉ đô-la do họ tạo ra đã trở thành một câu chuyện huyền thoại trong giới kinh doanh.

Mỗi ngày bạn nên tìm cách để đáp ứng, vượt qua sự mong đợi của khách hàng, đồng thời làm họ hài lòng và thán phục. Nếu bạn phục vụ và làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng tốt hơn người khác thì chắc chắn bạn sẽ sớm đạt được mục tiêu và có nhiều cơ hội thăng tiến hơn.

HÀNH ĐỘNG

Hãy xác định ngay những khách hàng quan trọng nhất, cả trong và ngoài doanh nghiệp. Hãy nhớ rằng, cấp trên, đồng sự và cấp dưới đều là khách hàng của bạn.

Lập kế hoạch để nâng cao chất lượng cũng như số lượng dịch vụ mà bạn mang đến cho khách hàng. Nhờ đó, họ sẽ sẵn sàng ủng hộ và trợ giúp bạn trong quá trình làm việc để đạt được mục đích của mình.

Hãy xác định những khách hàng quan trọng bên ngoài công ty của bạn, bao gồm những người mua dịch vụ và những người hợp tác với bạn để cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Hãy dự tính xem bạn có thể làm gì để cải thiện những mối quan hệ này. Đừng trì hoãn thêm nữa! Hãy HÀNH ĐỘNG ngay hôm nay.

19

NÂNG CAO KHẢ NĂNG SINH LỢI CỦA CÔNG TY

Những người đạt được thành công vĩ đại trong giới kinh doanh là những người có niềm tin mạnh mẽ vào những ý tưởng để ra tiền.

- Charles Fillmore

Mang lại nhiều lợi ích chính là chìa khóa cho tương lai của bạn. Đặc biệt chú trọng vào yếu tố cốt lõi – lợi nhuận chính là chìa khóa cho sự thành công và thăng tiến nhanh. Những người giỏi ở bất kỳ tổ chức nào cũng đều suy nghĩ, tìm mọi cách để nâng cao khả năng sinh lợi cho tổ chức mình. Việc làm của bạn càng nâng cao giá trị lợi nhuận của công ty thì bạn càng trở nên quan trọng và càng được trả lương cao.

Có hai cách hiệu quả nhất để gia tăng khả năng sinh lợi cho công ty. Thứ nhất là tăng doanh thu, bằng cách bán thêm nhiều hàng hóa, dịch vụ hiện có hoặc phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới để thu hút thêm nhiều khách hàng.

Cách thứ hai là cắt giảm chi phí trong việc cung cấp sản phẩm, hàng hóa cho những khách hàng hiện tại. Để đạt hiệu quả tối đa trong việc nâng cao lợi nhuận của công ty, bạn nên kết hợp hai việc cùng lúc, vừa tăng doanh thu và vừa giảm chi phí.

Mỗi ngày, bạn cần suy nghĩ tìm cách sắp xếp, bố trí lại công việc của mình để bạn có thể làm việc nhanh hơn với khoản chi phí thấp hơn. Rà soát từng khoản mục chi phí để tìm cách cắt giảm

cho phù hợp. Kiểm tra lại quá trình làm việc để có thể đơn giản hóa, giảm quy mô hoặc loại bớt một số hoạt động không cần thiết nhằm tiết kiệm thời gian và cắt giảm chi phí.

Những người quan trọng và được đánh giá cao trong một công ty đều là những người quan tâm nhiều nhất tới khả năng sinh lợi của công ty. Từng hoạt động mang lại lợi nhuận cho công ty được họ quan tâm như thể nó có ảnh hưởng trực tiếp đến họ. Họ tính toán, chi tiêu tiền bạc tài sản của công ty như thể đó là tiền bạc của chính mình. Và đó là lý do để họ được giao phó trách nhiệm về kết quả hoạt động của công ty.

Một khi bạn có những đóng góp quan trọng trong việc gia tăng lợi nhuận của công ty, bạn sẽ thu hút ngay sự chú ý và được các cấp lãnh đạo đánh giá cao. Gia tăng lợi nhuận bằng cách tăng doanh thu hoặc cắt giảm chi phí là những cách giúp bạn nhanh chóng thăng tiến với một mức lương hậu hĩ.

HÀNH ĐỘNG

Ngay từ bây giờ, hãy xem công ty mà bạn đang làm việc là công ty của bạn chứ không phải của người khác. Cân nhắc việc thu chi như thể đó là túi tiền của bạn. Hãy tìm cách cắt giảm chi phí hoặc đơn giản hóa quy trình làm việc.

Nguồn sống của doanh nghiệp chính là doanh thu và lợi nhuận thực tế thu được. Hãy nghiên cứu toàn diện mọi hoạt động của doanh nghiệp để từ đó tìm cách gia tăng doanh thu và lợi nhuận thu được. Một ý tưởng hay có thể làm thay đổi cả sư nghiệp của bạn.

PHÁT TRIỂN QUYỀN LỰC TÍCH CỰC

Trong thế giới ngày nay, có tri thức tức là có quyền lực vì tri thức mở ra trước mắt chúng ta nhiều cơ hội thành công và thăng tiến.

- Peter Drucker

Quyền lực là một điều tất yếu phải có trong tổ chức của mọi công ty. Kỹ năng xây dựng và sử dụng quyền lực trong quá trình làm việc là nền tảng cho sự thành đạt về sau.

"Quyền lực", theo nghĩa đơn giản nhất, là sự tác động đến con người và các nguồn lực. Có quyền lực tức là bạn có khả năng quyết định công việc để người khác thực hiện và chủ động sử dụng các nguồn lực của công ty. Có quyền lực, bạn có thể ra quyết định hoặc thay đổi các quyết định mà người khác đã đưa ra.

Có hai loại quyền lực trong môi trường công ty, tổ chức: quyền lực tích cực và quyền lực tiêu cực. Quyền lực tích cực được thể hiện khi một người sử dụng quyền lực của mình để giúp công ty đạt mục tiêu nhanh hơn, với mức chi phí thấp hơn. Quyền lực tiêu cực được thể hiện khi một người lợi dụng vị trí hoặc ảnh hưởng của mình để làm lợi cho cá nhân trong khi lại gây tổn hại đến quyền lợi của người khác hoặc của cả công ty, tổ chức.

Để phát triển sự nghiệp của mình, không có cách nào nhanh hơn và hiệu quả hơn là phát triển quyền lực tích cực. Có ba loại quyền lực tích cực. Thứ nhất gọi là "quyền lực chuyên môn". Loại quyền

lực này hình thành khi bạn hoàn thành xuất sắc những công việc quan trọng đối với công ty. Vì năng lực chuyên môn của bạn, vì những đóng góp, những sự khác biệt mà bạn tạo ra cho công ty, mọi người sẽ tôn trọng và đánh giá cao bạn.

Loại quyền lực tích cực thứ hai là "quyền lực nhân cách". Bạn sẽ sở hữu loại quyền lực này nếu được nhiều người biết đến, yêu mến và tôn trọng con người bạn. Quyền lực nhân cách hình thành khi nhiều người quý mến bạn và muốn bạn được thành công. Ở mọi công ty, tổ chức đều có những người dễ mến và có ảnh hưởng tích cực đến nhiều người khác mặc dù họ không ở những vị trí chủ chốt. Loại quyền lực này hình thành trên nền tảng của một thái độ sống tích cực và mang tính xây dựng.

Loại quyền lực thứba màbạn cần phát triển là"quyền lực vị trí". Loại quyền lực này có được từ chức danh của bạn, bao gồm quyền tuyển dụng, sa thải người lao động, quyền đánh giá, khen thưởng cho những kết quả nhất định. Mọi chức danh hay vị trí trong một công ty, tổ chức đều sở hữu loại quyền lực này.

Khi bạn đã xây dựng được quyền lực chuyên môn và quyền lực nhân cách - hai loại quyền lực mà bạn có thể dễ dàng thực hiện, bạn sẽ có nhiều cơ hội để xây dựng và phát triển quyền lực vị trí. Cấp trên, đồng sự và cấp dưới sẽ ủng hộ để bạn được thăng tiến cao hơn bởi bạn đã chứng tỏ rằng khi bạn có nhiều quyền lực và tầm ảnh hưởng, bạn sẽ càng mang lại nhiều lợi ích cho công ty.

Càng hình thành và sử dụng quyền lực một cách hiệu quả và có tính xây dựng, bạn sẽ càng sở hữu thêm nhiều quyền lực nữa. Mà càng có nhiều quyền lực, đồng nghĩa với việc bạn sẽ càng được tín nhiệm và đương nhiên cấp trên sẽ sẵn sàng chia sẻ bớt cho bạn nhiều nguồn lực và trách nhiệm khác. Đó chính là cơ hội thăng tiến của bạn.

HÀNH ĐỘNG

Lãnh đạo được định nghĩa là khả năng dẫn dắt người khác. Hãy xây dựng quyền lực và tầm ảnh hưởng của mình trong công ty, tổ chức bằng cách luôn tìm mọi biện pháp giúp công ty đạt được những mục tiêu quan trọng nhất. Đồng thời luôn ủng hộ và giúp đỡ người khác đạt được thành công trong công việc của họ.

Bắt đầu từ hôm nay, hãy phát triển quyền lực tích cực. Khi bạn sử dụng sự ảnh hưởng và khả năng của mình để làm những điều tốt, có lợi cho công ty và mọi người trong công ty, bạn sẽ dễ dàng nhận được

sự ủng hộ và giúp đỡ của người khác để nhanh chóng tiến đến thành công.

HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC TRÒN THỜI GIAN NHANH NHẤT

Quyết tâm là yếu tố quan trọng nhất trong tất cả mọi yếu tố để đạt được sự thành công.

- Abraham Lincoln

Hành động nhanh chóng và kịp thời là phẩm chất dễ nhận thấy nhất ở những người thành đạt. Họ luôn ý thức được tính cấp bách của sự việc và luôn đi đầu trong mọi hoạt động. Họ luôn hành động vì những mục tiêu quan trọng của công ty. Và họ làm điều đó với một tốc độ thật nhanh.

Hãy luôn trong tư thế sẵn sàng hành động. Duy trì nhịp độ khẩn trương trong mọi công việc bạn đang làm. Sau khi đã quyết định những việc cần làm thì nên bắt tay hành động ngay. Đừng chần chừ hay trì hoãn.

Càng nhanh nhẹn, bạn sẽ càng làm được nhiều việc. Làm được nhiều việc thì bạn lại càng tích lũy được nhiều kinh nghiệm và có năng lực hơn. Càng nhanh nhẹn, bạn lại càng năng động và sáng tạo hơn. Nói tóm lại, càng nhanh nhẹn, bạn càng trở nên quan trọng đối với công ty và mọi người xung quanh.

Tuy nhiên, hành động nhanh không có nghĩa là kém chất lượng. Bạn phải luôn làm việc với hiệu quả cao nhất và nhanh nhất trong

khả năng của mình. Đó là hai tiêu chí mà bạn cần đảm bảo trong mọi hành động. Việc nào quan trọng nhất đối với sự thành công của công ty, bạn cần phải tiến hành làm ngay và hoàn tất càng sớm càng tốt. Dù một người có năng lực trung bình, nhưng nếu phản ứng nhanh và hành động kịp thời thì chắc chắn sẽ thành công hơn cả những người giỏi mà thụ động.

Trong xã hội chúng ta chỉ có khoảng 2% người nhận thức được sự quan trọng của thời gian. Và họ chính là những nhân vật chủ chốt trong công ty. Vì vậy, để thành công và thăng tiến trong công việc, đòi hỏi bạn phải nhận thức được ý nghĩa của thời gian, của công việc. Sau đó, mới cố gắng xây dựng uy tín là một người có thể đảm nhận tốt những công việc cấp bách. Có thể nói, uy tín và sự tin cậy là chiếc chìa khóa để bạn mở toang mọi cơ hội hướng đến thành công.

HÀNH ĐỘNG

Hãy lập danh sách công việc cần làm mỗi ngày. Sắp xếp theo thứ tự ưu tiên các công việc, và đánh dấu loại A, B hoặc C vào mỗi nhiệm vụ. Loại A là rất quan trọng, B là quan trọng, C là ít quan trọng.

Sau đó bạn có thể chia các nhiệm vụ loại A thành A-1, A-2, A-3... Khi đã xác định được công việc A-1, công việc quan trọng nhất, bạn hãy bắt tay xử lý nó ngay. Thói quen tiến hành ngay những nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu sẽ giúp bạn hoàn thành kịp thời những việc quan trọng. Đây là một thói quen mà bạn nhất thiết phải có nếu muốn đạt được thành công.

Kết luận

TIẾN NHANH TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP

Tôi xin nhắc lại một sự thật rất giản đơn nhưng rất sâu sắc để thay lời kết cho cuốn sách này. Bạn chính làngười quyết định con đường sự nghiệp và tương lai của chính mình. Không ai có thể làm điều đó ngoài bản thân bạn. Bạn muốn sự nghiệp của mình như thế nào thì bạn sẽ đạt được điều ấy. Trong con người bạn đang tồn tại vô số những khả năng tiềm ẩn và nếu biết khơi dậy thì không một thế lực nào có thể ngăn cản bạn hành động.

Thật may mắn là chúng ta lại được trưởng thành trong một thời đại có thể nói là "lý tưởng" nhất trong lịch sử loài người. Đó là thời đại của hòa bình và phát triển, thời đại của khoa học và công nghệ tiên tiến. Trong bối cảnh thuận lợi đó của thế giới, chắc chắn cơ hội thành công và thăng tiến sẽ luôn rộng mở đối với mọi người. Vấn đề chỉ còn ở bản thân bạn. Tất cả những gì bạn cần làm để tận hưởng "thời kỳ vàng son" này là hãy thực hành 21 bí quyết thực tế trong quyển sách này.

21 BÍ QUYẾT ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC SỰ THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP

1. Xác định chính xác điều bạn muốn – Bạn không thể đạt được những mục tiêu mà bạn không nhìn thấy. Hãy xác định rõ công việc mà bạn yêu thích và kiên trì theo đuổi nó.

2. Chọn đúng chỗ làm – Hãy nghiên cứu và cân nhắc thật kỹ để quyết tâm làm việc cho một công ty mà bạn có thể tiến bộ nhanh nhất.

3. Chọn đúng cấp trên – Cấp trên của bạn phải là người mà bạn

quý mến, tôn trọng, hợp tác và có thể bộc lộ hết năng lực của mình khi làm việc cùng với họ.

4. Xây dựng thái độ tích cực – Hãy nhìn vào những khía cạnh tốt đẹp trong mọi tình huống, mọi vấn đề và trở thành mẫu người mà người khác muốn hợp tác và giúp đỡ.

5. Tạo một hình ảnh chuyên nghiệp và thành công – Dành thời gian để lựa chọn trang phục, ăn mặc đẹp, gọn gàng để trông bạn năng động và chuyên nghiệp hơn.

6. Làm việc nghiêm túc và tích cực – Cố gắng làm việc tích cực hơn, thậm chí là tự nguyện làm thêm ngoài giờ.

7. Đảm nhận thêm nhiều nhiệm vụ – Tập trung sức lực và tâm huyết cho những công việc tạo ra những đóng góp có giá trị nhất cho công ty.

8. Đòi hỏi những gì bạn muốn – Phải nói ra một cách rõ ràng những gì mình cần. Yêu cầu có thêm trách nhiệm, cơ hội và tài chính.

9. Giữ gìn bản tính chính trực như một điều thiêng liêng. Hãy chân thật, thẳng thắn và không vụ lợi trong tất cả mọi mối quan hệ với những người xung quanh.

10. Định hướng cho tương lai – Luôn tìm cách phát triển công ty và cải thiện các quy trình làm việc hiệu quả hơn.

11. Tập trung vào mục tiêu – Vạch rõ những gì bạn cần phấn đấu đạt được và quyết tâm thực hiện những mục tiêu này mỗi ngày.

12. Tập trung vào công việc quan trọng – Cần tập trung năng lực và trí tuệ cho những công việc mang lại kết quả quan trọng.

13. Hãy là người biết giải quyết khó khăn – Luôn tìm kiếm những phương cách hiệu quả để giải quyết các vấn đề của công ty và của cấp trên.

14. Khơi dậy tiềm năng sáng tạo – Hãy rèn luyện khả năng tập trung suy nghĩ để đưa ra những ýtưởng hay, từ đó giúp công ty đạt được mục tiêu một cách dễ dàng và nhanh chóng.

15. Xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp – Cởi mở, chân thành với mọi người. Tìm cách giúp đỡ cấp trên, đồng sự và cấp dưới để họ tạo ra những đóng góp nhiều hơn cho công ty.

16. Đầu tư phát triển bản thân – Không ngừng học hỏi, đọc sách báo, dự hội thảo để nâng cao kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp.

17. Quyết tâm vươn lên – Quyết tâm thực hiện và giải quyết thật tốt những việc làm thực sự quan trọng đối với công ty và khách hàng.

18. Thỏa mãn nhu cầu của khách hàng – Đặt nhu cầu và sự thỏa mãn của khách hàng lên hàng đầu mỗi khi phải ra quyết định.

19. Nâng cao khả năng sinh lợi của công ty – Hãy xem tiền bạc, tài sản của công ty giống như tài sản của chính mình để từ đó tìm cách nâng cao lợi nhuận và cắt giảm chi phí trong các hoạt động của công ty.

20. Phát triển quyền lực tích cực – Quyết tâm trở thành người có chuyên môn vững vàng và có tính cách thân thiện nhằm tạo ra những đóng góp giá trị vào thành công chung của cả công ty.

21. Hoàn thành công việc trong thời gian nhanh nhất – Tạo dựng uy tín của bạn trong lòng mọi người, để khi nhìn thấy bạn, mọi người đều nghĩ ngay rằng bạn là người luôn nhanh chóng hoàn thành công việc một cách hiệu quả nhất.

Trong thế giới ngày nay, các yếu tố cơ bản nhất đưa bạn đến với thành công và giàu sang là tài nghệ và năng lực, kiến thức và ý tưởng. Tiền bạc và các nguồn lực sẽ luôn tìm đến với những người biết hoàn thành công việc một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Một khi bạn bắt đầu vận dụng 21 bí quyết thực tếtrên, bạn đã thực sự đưa sự nghiệp của mình vào bệphóng. Bạn đã thực sự sẵn sàng để tiến về phía trước nhanh hơn những người khác. Để rồi sau đó, bạn sẽ từ từ bước lên những nấc thang mà ở đó sự nghiệp cũng như cuộc sống của bạn sẽ hoàn toàn mới lạ. Không có giới hạn nào đặt ra cho bạn cả. Hãy HÀNH ĐỘNG ngay hôm nay!

ĐÔI NÉT VỀ TÁC GIẢ

Brian Tracy là một nhà hùng biện, diễn thuyết, tư vấn chuyên nghiệp và là Chủ tịch Tập đoàn quản lý nguồn nhân lực Brian Tracy International, có trụ sở tại Solana Beach, San Diego. Ông đại diện cho hình ảnh những con người biết vượt qua những khắc nghiệt của cuộc sống để đạt đến thành công đỉnh cao.

Để có thể đúc kết được những bài học kinh nghiệm cho mình và cho người khác, Brian đã phải trải qua vô vàn khó khăn. Vì mưu sinh, ông phải rời trường trung học khi chưa tốt nghiệp và bắt đầu bươn chải với những công việc lao động phổ thông trong nhiều năm liền. Ông rửa chén bát, bốc xếp gỗ, đào giếng khoan, làm công nhân trong nhà máy và phụ khuân vác cỏ khô đến các nông trường và trang trại chăn nuôi gia súc. Vài năm sau, ông bước chân vào nghề bán hàng và dần thành danh trong giới kinh doanh. Ba mươi tuổi, ông mới bắt kịp nền học vấn đã phải bỏ dở trước kia khi theo học chương trình MBA tại một trường đại học lớn. Với kinh nghiệm nhiều năm trải nghiệm trong nghề, cộng với kiến thức từ quá trình học tập và ý thức nỗ lực phấn đấu không ngừng, ông đã thăng tiến qua nhiều vị trí khác nhau ở 22 công ty thuộc nhiều lĩnh vực. Năm 1981, ông bắt đầu nói chuyện và truyền đạt những nguyên tắc thành công của mình tại các cuộc hội thảo chuyên đề trong cả nước. Đến nay, các chương trình này đã được đưa vào giáo trình giảng dạy cho các doanh nghiệp khắp nước Mỹ và trên toàn thế giới, với 20 ngôn ngữ và tại 35 quốc gia. Ông còn là nhà tư vấn và giảng viên cho hơn 500 tập đoàn trên thế giới. Ông cũng là tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy nhất như The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success (100 quy luật bất biến để thành công trong kinh doanh), Eat That Frog! (Để hiệu quả trong công việc), Hire and Keep The Best People (Bí quyết tuyển dụng và đãi ngộ người tài), Getting Rich Your Own Way, Create Your Own Future, Be a Sales Superstar, Advanced Selling Strategies, The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires,...

Brian cho rằng bất cứ cá nhân nào cũng có những năng lực tiềm ẩn to lớn chưa được khám phá. Do đó, ông tin tưởng mọi người đều có thể tiến xa hơn nữa và nhanh chóng tiếp cận mục tiêu của mình, chỉ cần họ biết học hỏi và rèn luyện những phương pháp, kỹ năng và chiến lược mà những người thành đạt đi trước đã từng áp dụng. Qua những buổi diễn thuyết, thảo luận, ông luôn tập trung vào việc xóa bỏ trạng thái thất vọng, bi quan và cảm giác kém tự tin ẩn sâu trong mọi người để hướng đến một tương lai tươi sáng với nhiều thành công rực rỡ.

Brian Tracy thường xem mình là một "độc giả chiết trung", nghĩa là không bị bó hẹp vào một tín ngưỡng, một dòng tư tưởng đặc biệt nào cả. Ông không nghĩ bản thân mình là một nhà nghiên cứu khoa học, mà chỉ là một người đi thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau sau đó tổng hợp đúc kết chúng lại thành những bí quyết, kinh nghiệm hữu ích dành cho thế hệ theo sau ông.

Brian hiện đang sống hạnh phúc cùng với vợ và 4 người con tại thành phố San Diego, California. Mỗi năm, ông tổ chức thuyết trình khoảng hơn 100 lần cho hơn 300 ngàn thính giả đồng thời tham gia hoạt động kinh doanh tại 17 nước. Ông được đánh giá là một trong những người tiên phong cho những thành tựu của thế giới.